ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE TOULOUSE

ANNEE 1972 N° 40

SUR
LES CONTRATS D'ASSOCIATION ENTRE DOCTEURS VÉTÉRINAIRES

THESE

POUR LE DOCTORAT VETERINAIRE

Diplôme d'Etat

présentée et soutenue publiquement en 1972
(Mai)
devant

L'UNIVERSITE PAUL-SABATIER DE TOULOUSE

par

THEVENET (André, René)

Né le 15 février 1946 à Chamalières (Puy-de-Dôme)

Jury :

Président : M. PLANQUES, Professeur à l'Université Paul-Sabatier de Toulouse

Assesseurs : M. FLORIO, Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

M. BRIZARD, Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

---

1972

Société Nouvelle des Imprimeries Mont-Louis et de la Presse Réunies, Clermont-Fd

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549602_0047

SUR
LES CONTRATS D'ASSOCIATION ENTRE DOCTEURS VÉTÉRINAIRES

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE TOULOUSE

ANNEE 1972 N° 40

SUR
LES CONTRATS D'ASSOCIATION ENTRE DOCTEURS VÉTÉRINAIRES

THESE

POUR LE DOCTORAT VETERINAIRE

Diplôme d'Etat

présentée et soutenue publiquement en 1972
(Mai)
devant

L'UNIVERSITE PAUL-SABATIER DE TOULOUSE

par

THÉVENET (André, René)

Né le 15 février 1946 à Chamalières (Puy-de-Dôme)

Jury :

Président : M. PLANQUES, Professeur à l'Université Paul-Sabatier de Toulouse

Assesseurs : M. FLORIO, Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

M. BRIZARD, Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

---

1972

Société Nouvelle des Imprimeries Mont-Louis et de la Presse Réunies, Clermont-Fd

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE TOULOUSE

Directeur ..... M. FLORIO
Directeurs Honoraires ..... MM. PONS, DARRASPEN
Professeur Honoraire ..... M. LOMBARD

PERSONNEL ENSEIGNANT

Chaire de Pharmacie et Toxicologie
Professeur Titulaire ..... M. GODFRAIN
Maître-Assistant ..... Mme BURGAT-SACAZE
Pharmacie et Toxicologie

Chaire de Physique et Chimie Biologiques et Médicales
Professeur Titulaire ..... M. RICO
Physique biologique et médicale
Chimie biologique et médicale

Chaire d'Anatomie des Animaux Domestiques
Professeur Titulaire ..... M. PAVAUX
Anatomie descriptive - Extérieur
Anatomie appliquée - Tératologie

Chaire de Physiologie et Thérapeutique
Professeur Titulaire ..... M. RUCKEBUSCH
Maître-Assistant Agrégé ..... M. FARGEAS
Physiologie - Thérapeutique et Pharmacodynamie

Chaire d'Histologie - Anatomie Pathologique
Professeur Titulaire ..... M. VAN HAVERBEKE
Maître de Conférences, non Chef de Service
Professeur sans Chaire ..... M. CABANIE
Maître-Assistant ..... M. MAGNOL
Histologie - Embryologie - Anatomie Pathologique

Chaire d'Hygiène et Industrie des Aliments d'origine animale
Professeur Titulaire ..... M. LABIE
Maître-Assistant ..... M. EECKHOUTTE
Hygiène, Inspection, Contrôle et Technologie
des denrées alimentaires d'origine animale

Chaire de Parasitologie et Maladies parasitaires
Professeur Titulaire ..... M. BRIZARD
Maître-Assistant Agrégé ..... M. DORCHIES
Zoologie appliquée - Parasitologie externe
Parasitologie interne - Clinique

Chaire de Sémiologie et Pathologie Médicale des Equidés et Carnivores
Professeur Titulaire ..... M. FLORIO
Maître de Conférences, non Chef de Service
Professeur sans Chaire ..... M. LESCURE
Maître-Assistant ..... M. GUELFI
Sémiologie et Pathologie Médicale des Equidés et Carnivores
Législation vétérinaire et déontologie - Clinique

Chaire de Pathologie Médicale du Bétail et des Animaux de basse-cour
Professeur Titulaire ..... M. TOURNUT
Maître de Conférences, non Chef de Service
Professeur sans Chaire ..... M. ESPINASSE
Maître-Assistant ..... M. BEZILLE
Sémiologie et Pathologie médicale du Bétail et des Animaux de basse-cour
Clinique - Clinique ambulatoire

Chaire de Pathologie Chirurgicale
Professeur Titulaire ..... M. CAZIEUX
Propédeutique et Sémiologie chirurgicale
Technique chirurgicale - Pathologie chirurgicale

Chaire de Pathologie de la Reproduction
Professeur Titulaire ..... M. BERTHELON
Maître de Conférences, non Chef de Service
Professeur sans Chaire ..... M. ROYAL
Sémiologie et Propédeutique - Pathologie de la Reproduction
Obstétrique - Clinique

Chaire de Maladies Contagieuses - Zoonoses - Législation Sanitaire

Professeur Titulaire ..... M. SAURAT
Maître-Assistant Agrégé ..... M. CHANTAL
Maladies contagieuses - Zoonoses - Législation sanitaire

Chaire de Pathologie Générale - Microbiologie - Immunologie

Professeur Titulaire ..... M. LAUTIE
Maître-Assistant ..... M. MEIGNIER
Microbiologie - Immunologie - Pathologie Générale

Chaire de Zootechnie et Economie Rurale

Professeur Titulaire ..... M. QUEINNEC
Maître-Assistant ..... M. DARRE
Ethnologie - Génétique appliquée - Hygiène générale - Zootechnie
Elevage - Economie générale et des Productions animales

Chaire d'Alimentation

Professeur Titulaire ..... M. FALIU
Maître-Assistant Agrégé ..... M. GRIESS
Botanique appliquée et Bromatologie - Agronomie - Alimentation

COURS COMPLEMENTAIRES - CHARGES D'ENSEIGNEMENT

Antibiothérapie des Maladies infectieuses ..... M. MONNIER
Aspect médical des Zoonoses ..... M. ARMENGAUD
Energétique ..... M. LABOUCHE
Initiation à l'Informatique biomédicale ..... M. FERNET
Agronomie ..... M. COMBRET
Métabolismes ..... M. RAYNAUD

La Faculté et l'Ecole déclarent n'être pas responsables des opinions émises par les candidats (délibération de la Faculté en date du 10 mai 1891, et du Conseil de l'Ecole, en date du 13 juin 1924).

A LA MEMOIRE DE MON PERE

Que la mort a ravi trop tôt à notre affection et que nous serions si heureux d'avoir à nos côtés en cette circonstance.

A MA FEMME

Reconnaissance affectueuse pour la collaboration dont elle a fait preuve dans ce travail et qu'elle manifeste dans la vie quotidienne.

En témoignage d'amour.

A MA MERE

Pour laquelle la soutenance de cette thèse doit marquer la fin de lourds sacrifices qu'elle s'est imposés pour assurer mes études.

Avec ma profonde affection et toute ma reconnaissance.

A MES BEAUX-PARENTS

Je leur dois beaucoup.

Avec toute mon affection.

A NOTRE PRESIDENT DE THESE :

Monsieur le Professeur PLANQUES

de l'Université Paul-Sabatier de Toulouse

Qui nous a fait le grand honneur d'accepter la présidence de notre jury de thèse.
Hommages respectueux.

A NOTRE JURY DE THESE :

Monsieur le Professeur FLORIO
Directeur de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
Chevalier de la Légion d'Honneur
Officier de l'Ordre National du Mérite

Qui nous a guidé dans l'élaboration de cette thèse.

Votre enseignement nous a fait nous intéresser à ce sujet et votre formation de juriste nous a précieusement aidé.

Trouvez ici l'assurance de la profonde et sincère reconnaissance de l'élève pour son maître.

Monsieur le Professeur BRIZARD
de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
Chevalier de la Légion d'Honneur

Qui nous a accueilli avec bienveillance dans son laboratoire pour notre année d'assistanat.

Qu'il veuille trouver ici le témoignage de notre reconnaissance et de notre profond respect.

A TOUS NOS MAITRES

DE L'ECOLE NATIONALE VETERINAIRE

DE TOULOUSE

DEFINITION

L'association, dans son acception générale, peut se définir comme étant : « Tout groupement humain dont les membres dirigent leurs efforts vers un but commun ».

Le juriste se référant à l'article premier de la loi du 1er juillet 1901 donne cette définition : « L'association est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances et leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices ».

L'association entre docteurs vétérinaires est en fait une « association en participation » ne constituant pas une personne morale distincte de celle des associés et dont l'existence n'est pas révélée à l'égard des tiers, chaque associé contractant avec ceux-ci en son nom propre, donc engageant sa pleine et entière responsabilité.

L'association (nous emploierons ce terme consacré par l'usage) si elle est occulte à l'égard des tiers (si elle n'est pas une personne morale) est loin de vivre dans la clandestinité : elle doit faire l'objet d'un contrat écrit et celui-ci doit être communiqué au Conseil de l'Ordre et déclaré au fisc.

INTRODUCTION

L'évolution agricole n'échappe pas aux tendances actuelles de concentrations tant horizontales que verticales et la profession vétérinaire doit s'adapter et suivre, sinon précéder, cette évolution.

La pathologie individuelle laissant la place à une pathologie de groupe, le vétérinaire rural devra s'orienter vers un rôle de conseiller et faire une médecine préventive. Pour faire face à ces nouvelles obligations, les vétérinaires ruraux auront de plus en plus intérêt à se regrouper et à se spécialiser afin de rester des interlocuteurs valables des groupements d'éleveurs.

Le vétérinaire urbain, quant à lui, est également confronté avec une très forte évolution de la médecine canine. Il ne peut plus se permettre d'être omnipraticien et chirurgien. Des spécialisations analogues à celles de la médecine humaine semblent se dessiner : ostéosynthèse, ophtalmologie, cardiographie, zoo-psychiatrie, etc., ainsi qu'une spécialisation par espèce : oiseaux, animaux exotiques, etc. Il doit se servir d'un appareillage de plus en plus coûteux et complexe et avoir recours souvent à des analyses de laboratoire. Un vétérinaire isolé n'est plus en mesure d'être un spécialiste compétent dans toutes ces branches de la médecine canine et il lui faut de plus en plus exercer au sein d'associations dont chaque membre à sa ou ses spécialités propres.

Pour les uns et les autres, l'exercice en groupe permet une vie professionnelle plus détendue et un détachement des contraintes de l'exercice isolé.

Il existe de multiples modes d'association possibles : soit association complète avec partage des bénéfices, comme nous l'étudierons, soit association pour bénéficier de services communs comme un chenil, un appareillage coûteux ou même un secrétariat. Il est également possible d'envisager une association uniquement pour une entraide en cas de maladie, d'accident ou simplement pour les vacances et les absences.

Quelquefois, ce sont deux jeunes vétérinaires qui s'associent et achètent une « grosse » clientèle. D'autres fois, deux vétérinaires voisins se regroupent et exercent soit à partir d'un même cabinet, soit à partir de leurs propres cabinets séparés territorialement (association à distance).

Le plus souvent, un vétérinaire qui voit sa clientèle prendre une grande extension s'associe avec un confrère afin d'avoir une vie professionnelle plus équilibrée et plus intéressante.

Il nous a paru judicieux d'examiner plus particulièrement le cas de l'association entre un vétérinaire déjà âgé et un jeune diplômé dans le but de permettre une meilleure transmission de la clientèle.

Notre travail cherchera à étudier le plus grand nombre possible de problèmes qui se posent avant et au moment de l'établissement du contrat entre deux ou plusieurs praticiens désireux de s'associer.

CHAPITRE I

ETUDE NUMERIQUE DE LA REPARTITION PROFESSIONNELLE

Il nous a semblé utile de commencer ce travail en cherchant quelles pouvaient être les motivations qui poussent les praticiens à s'associer ou au contraire à exercer seuls. Pour cela, nous nous référons à une étude statistique réalisée par le docteur P. Landraud (7).

Il existe en France environ 4.300 vétérinaires praticiens dont 3.800 vétérinaires ruraux et 500 vétérinaires urbains. Il faut noter que 950 vétérinaires ruraux déclarent exercer une activité mixte.

En clientèle rurale, un vétérinaire sur quatre exerce au sein d'une association, mais le pourcentage est beaucoup plus faible en médecine urbaine.

I. — VETERINAIRES EXERÇANT SEULS

61 % des vétérinaires non associés ont déclaré travailler seuls pour des raisons de clientèle insuffisante en nombre. 37 % des vétérinaires isolés désirent s'associer, 12 % répondent « peut-être », 5,3 % répondent « plus tard » et seulement 29 % répondent non.

30 % des candidats à l'association recherchent une meilleure vie professionnelle et familiale.

15,8 % désirent s'associer avec un jeune et seulement 1,4 % avec un confrère voisin.

Enfin, fait intéressant, 10 % des vétérinaires exerçant seuls déclarent avoir déjà été associés et avoir vu leur association échouer, souvent en raison d'un contrat insuffisamment prévoyant.

II. — VETERINAIRES EXERÇANT EN ASSOCIATION

61,1 % des associations le sont à deux confrères ; 24,2 % à trois et 4,8 % à quatre (aucune association à cinq confrères n'a répondu à l'enquête).

90 % des associations ont été créées par l'achat de parts, les 10 % restant étant des fusions de clientèles.

Du point de vue organisation, 60 % des associations ont un cabinet central, 75 % ont un téléphone commun. 16 % seulement des associations ont un associé plus particulièrement spécialisé dans telle ou telle discipline. Seulement 6,4 % des associations déclarent avoir une assurance vie de type « associé ».

95 % des associations existantes ont été conçues dans un triple but : liberté, loisirs, vacances.

Enfin on trouve 16 % des associations sans contrat écrit ! Parmi celles qui en ont un, 8,8 % ont fait l'association en fonction du contrat. 11,2 % n'ont pas prévu le départ d'un associé ni le rachat de ses parts ; 20,4 % n'ont pas envisagé la possibilité d'une mésentente dans l'avenir et seulement 29,2 % ont prévu l'activité décroissante d'un associé plus âgé.

Ce sont ces derniers chiffres montrant l'inadaptation du contrat qui nous ont amenés à choisir notre sujet de thèse.

CHAPITRE II

INTERET DE L'ASSOCIATION

I. — PAR RAPPORT A LA SOCIETE CIVILE PROFESSIONNELLE

La loi du 29 novembre 1966 (n° 66.879) dans son article premier déclare qu'il peut être constitué, entre personnes physiques, exerçant une même profession libérale, dont le titre est protégé, des sociétés civiles professionnelles qui jouissent de la personnalité morale et ayant pour objet l'exercice en commun de la profession de leurs membres.

Il s'agit d'une loi-cadre qui se contente d'édicter des règles générales « renvoyant (article 1, alinéa 3) pour les règles particulières à chaque profession, à des règlements d'administration publique (R.A.P.) qui seront pris après avis des organismes chargés de représenter la profession auprès des pouvoirs publics ». Ce règlement est en voie de rédaction et, en son absence, la loi n'est pas encore applicable à la profession vétérinaire.

Remarquons également que les règles du droit civil relatives aux sociétés (articles 1832 à 1872 du Code Civil) demeurent applicables aux sociétés civiles professionnelles dans leurs dispositions qui ne sont pas contraires à celles de la loi (article 30).

1° *Caractères marquants de la société civile professionnelle.*

— La société civile professionnelle possède la personnalité morale, donc elle doit être inscrite en tant que telle au tableau de l'Ordre (article 6) ; c'est elle qui, aux travers des membres, exerce la profession libérale de ceux-ci ; les sociétaires sont ainsi solidairement responsables avec chacun des associés des conséquences dommageables des actes professionnels accomplis par ceux-ci (article 16). Chaque membre demeure astreint aux obligations légales concernant le droit à l'exercice de la profession.

— L'exercice professionnel lui-même est mis en société et la société civile professionnelle perçoit directement les honoraires et répartit les bénéfices.

— La clientèle fait partie de l'actif social de la société.

— Elle n'est pas directement taxable ; seuls le sont ses membres (régime de la transparence fiscale).

2° *Etude critique - Inconvénients.*

— Cette loi est surtout adaptée aux professions judiciaires. Elle peut être utile aux professions libérales dont les membres connaissent des formes d'exercice voisines mais distinctes.

— La profession risque de se voir limiter sa liberté de modifier le code de déontologie.

— En attendant le règlement d'administration publique, on peut surtout remarquer que les sociétés civiles professionnelles sont régies par un statut strict ne laissant que peu de liberté à chaque groupe. Au contraire, les associations, dont les statuts sont fixés par un contrat écrit, établi entre les différents associés, sont beaucoup plus souples et, ainsi, plus facilement adaptables à chaque cas particulier (1) (6).

II. — INTERET POUR LE CLIENT

Il est coutume de dire que l'acte médical est la « rencontre d'une conscience et d'une confiance ». Chaque vétérinaire connaît l'importance du contact humain avec le client qui n'accorde sa confiance qu'à *son* vétérinaire. Il peut y avoir, dans l'exercice au sein d'une association, une « dépersonnali-

sation » de l'exercice libéral que les associés se doivent d'éviter. En contrepartie, l'association apporte de nombreux avantages au client et au praticien.

1° *Sécurité.*

Les associés travaillant en équipe, le client bénéficie d'un diagnostic plus élaboré et plus précis, le praticien ayant plus de temps à consacrer à ses patients et à un recyclage permanent. D'autre part, il se produit au sein de l'association une émulation, entre les confrères la composant, plus profitable au client que la concurrence qui n'est pas toujours basée sur une meilleure action médicale.

2° *Permanence.*

L'association assure au client une permanence sans défaut pour les jours ouvrables aussi bien que de jour et de nuit, que pour les dimanches et jours de fête. Le cas échéant, le client trouvera un associé qu'il connaît, qui est au courant de l'état du malade ainsi que de la mentalité et des coutumes locales.

III. — INTERET POUR LE PRATICIEN

I. — *Meilleure organisation*

1° *Du travail.*

Les associés peuvent prendre des moments de repos ou s'absenter sans avoir à chercher un remplaçant qui reste toujours un étranger pour le client.

Chaque associé cherchera à acquérir une compétence particulière dans un domaine ou un autre.

Sans rupture de soins, la clientèle devient plus stable et plus fidèle.

2° *Matérielle.*

L'association permet d'acquérir des locaux et du matériel plus importants, car, ce qui serait un luxe ou une charge écrasante pour un vétérinaire isolé, devient plus facilement amortissable pour une association à deux ou trois.

Les praticiens peuvent plus aisément bénéficier d'un personnel qualifié : une secrétaire, voire une infirmière.

Une meilleure utilisation des locaux disponibles avec un accueil personnalisé devient possible.

3° *Des loisirs, de la vie familiale.*

Pour 95 % des associations existantes, les buts avoués de celles-ci tiennent en trois mots : liberté, loisirs, vacances. En effet, seule l'association permet cette libération de l'esprit si nécessaire pour se reposer, se distraire, ou même simplement se cultiver.

Pour la même raison, chaque associé a plus de temps à consacrer à une vie de famille normale. Afin de se convaincre de l'importance de cet avantage autorisé par l'exercice au sein d'une association, il suffit de constater la fréquence des problèmes psychologiques au niveau du couple et des enfants chez les vétérinaires isolés.

II. — *Accroître le champ d'activité*

L'association donnera le temps au praticien de se consacrer à de nouvelles occupations, soit professionnelles (laboratoire par exemple), soit extra-professionnelles (responsabilités syndicales, administratives ou politiques).

Le vétérinaire acquiert également le temps de parfaire son éducation par la lecture de livres et revues professionnelles ou en participant à des congrès et à des stages d'enseignement post-universitaire.

III. — *Auto-éducation - Auto-émulation.*

L'immense majorité des docteurs vétérinaires travaillant au sein d'une association ont des discussions techniques et travaillent souvent ensemble, ce qui leur permet, par exemple, de tenter des interventions chirurgicales qu'ils n'auraient jamais osé effectuer seuls. Il est d'autre part facile, et normal, à un praticien d'appeler en consultation son associé et de réfléchir avec lui sur un cas clinique litigieux ou difficile.

Nous avons déjà dit qu'il existe au sein d'une association une auto-émulation bien plus enrichissante pour chaque associé et plus profitable au client que la simple concurrence

entre confrères voisins. En effet, le client est souvent mal placé pour juger de la compétence réelle d'un vétérinaire et la concurrence risque donc d'abaisser l'exercice libéral à une simple activité commerciale. Cette concurrence est alors exploitée par le client, contre son avantage à longue échéance, pour tenter d'obtenir de son vétérinaire des certificats abusifs ; elle le pousse aussi quelquefois à l'appeler systématiquement pour des visites soi-disant urgentes, et qui, en fait, ne le sont pas, désorganisant ainsi complètement l'emploi du temps du vétérinaire isolé.

IV. — *Solidarité réelle*

Passant de l'isolement à l'équipe, de la concurrence à la collaboration, l'association réalise également une entraide professionnelle. Cette solidarité peut se manifester en de multiples occasions.

1° *Maladie - Accidents.*

Les associés peuvent prévoir toute clause qu'ils jugeront utile dans leur contrat. A titre d'exemple, on peut admettre qu'en cas d'indisponibilité, pour cause de maladie ou d'accident, inférieure à quinze jours, le vétérinaire défaillant sera « remplacé » par son associé ou versera à son associé une indemnité tenant compte de la valeur de l'acte médical. Après quinze jours, l'empêché devra se faire remplacer à ses frais par un remplaçant choisi en accord avec son associé et dirigé par ce dernier.

Mais l'équilibre financier est fortement compromis lorsque plusieurs membres d'une association sont simultanément dans l'incapacité d'exercer leur art. Pour pallier, en partie, ce coup du sort, il existe des contrats d'assurance dits « garantie catastrophe » (de « La Médicale de France », par exemple) qui ont pour objet de prendre en charge par le versement d'une indemnité, les membres de l'association qui viendraient à être en incapacité de travail alors que l'un des membres est déjà malade. Si deux membres, au moins, sont totalement incapables d'exercer leur profession, une indemnité journalière de 100 francs est versée à l'association :

— A partir du 8e jour pour deux, trois ou quatre associés.

— A partir du 15e jour pour cinq associés.

Ces délais s'entendent à partir de l'arrêt du travail du second associé. Le paiement de cette indemnité continuera tant que les deux membres seront en arrêt complet de travail sans excéder, pour la même tête, le 180e jour. Si un nouveau membre est arrêté, la garantie jouera dans les mêmes conditions. La prime en 1971 est de 70 francs par membre.

Nous nous sommes un peu attardés sur cet exemple de contrat d'assurance car nous pensons que ce type de contrat mériterait d'être mieux connu.

2° *Retraite.*

Lorsqu'il prendra sa retraite, le vétérinaire pourra céder à titre onéreux sa part dans l'association après accord de son associé sur le choix de son successeur. On peut d'ailleurs prévoir que l'associé jouira d'un droit de priorité pour racheter la part du vétérinaire qui se retire. Le contrat peut également prévoir le cas où le vétérinaire partant aurait un enfant ou un gendre vétérinaire ou en cours d'études.

Mais indépendamment de cela et de la retraite professionnelle, l'association peut verser directement, ou par l'intermédiaire d'une assurance, une retraite complémentaire.

3° *L'association permet une meilleure transmission de la clientèle.*

Nous étudierons plus loin ce cas particulier qui nous a paru intéressant. Disons simplement ici, que, lors de son installation, le jeune vétérinaire doit se débattre dans une région qu'il connaît souvent mal, au milieu de confrères plus ou moins hostiles. Au contraire l'installation au sein d'une association lui permet de mieux connaître la clientèle et ses habitudes et de n'avoir pas à faire face à un endettement, quelquefois considérable, les premières années de son installation.

CHAPITRE III

CONSIDERATIONS PSYCHOLOGIQUES

S'ils veulent réaliser une association, les intéressés se trouvent confrontés tout d'abord avec des difficultés d'ordre psychologique qui paraissent souvent insurmontables et peuvent décourager.

« Des psycho-sociologues cherchent à définir l'équipe et à en trouver les caractéristiques qui sont une motivation commune, l'acceptation mutuelle des membres du groupe les uns par les autres et surtout la communication personnelle et vécue entre les membres » (8).

Les futurs associés doivent donc avant tout se choisir l'un l'autre. Cette affirmation peut paraître évidente et pourtant, trop souvent, les associations sont fondées sur des considérations purement économiques.

I. — CHOIX DE SON ASSOCIE

La création d'une association nécessite un total accord des divers participants sur le plan des idées et de la vie professionnelle. Il importe donc de bien se connaître et nous voyons apparaître l'importance d'un temps de « fiançailles » précédant le « mariage » définitif. Cette période d'essai doit être (ou devrait être) concrétisée par un contrat préalable.

Sans vouloir faire une étude de la psychologie de l'association, ce qui dépasserait le cadre de notre travail, nous

dirons simplement qu'il convient d'éviter dans toute équipe la participation de tout membre dont la structure psychologique manque d'homogénéité.

En effet, même si d'aucuns sont très motivés, peut-être trop, par un travail en équipe, on peut s'interroger sur la valeur réelle d'un tel engagement par rapport au sujet motivé lui-même, et par rapport au groupe dans lequel il cherche à s'introduire.

Peut-on concevoir une équipe travaillant dans un domaine qui fait intervenir non seulement une connaissance scientifique des faits, des symptômes, etc., mais aussi une relation humaine (comme c'est le cas pour toute association dont le but est l'exercice de la profession vétérinaire), équipe dont les membres auraient des difficultés de relation avec autrui ?

A la limite, certaines structures de personnalité que sont celles d'enfants puis d'adultes anxieux, phobiques, scrupuleux, incapables d'autonomie et de vie sociale hors du milieu protégé en famille et, plus tard, par transfert, en un groupe restreint et bien structuré comme peut l'être une association, peuvent-elles y trouver leur satisfaction non immédiate ? Peuvent-elles communiquer avec autrui et par là même être une écoute positive à ce dernier ? Enfin peuvent-elles être, pour le groupe, un apport constructif ?

II. — ORGANISATION DE L'ASSOCIATION

1° *Rôle du leader.*

Il ne s'agit pas qu'un associé devienne « employé » de l'autre mais il est utile que l'un des deux confrères joue le rôle de leader et stimule l'association.

Le leader doit surtout avoir confiance en lui afin de rassurer le cas échéant et il doit être très sociable afin d'être ouvert à autrui, non seulement aux clients mais aussi à son ou ses associés.

2° *Nombre d'associés.*

Un groupe n'existe que si ses membres ont une interaction entre eux. Il faut donc que les associés aient un but commun et nous ne pensons pas qu'une association où les membres n'ont comme seul but commun que celui de gagner le plus d'argent possible, puisse être une réussite.

Dans son article 45 notre Code de Déontologie limite le nombre d'associés à cinq. Nous pensons, avec R. Florio (6), que ce chiffre est trop élevé car des sous-groupes ont alors tendance à se créer. Pour notre part, nous pensons que le mieux est réalisé par les associations à trois dans lesquelles, si besoin est, il se trouve souvent un associé disponible pour atténuer les discussions entre les deux autres membres.

Signalons un autre avantage de l'association à trois : elle laisse intacte la possibilité du libre choix du client. Certains estiment en effet que, lors d'association à deux, en cas d'absence d'un confrère, le client ne dispose plus de son droit de libre choix. En fait, cette objection est critiquable car nous pensons que le client a toujours le choix de s'adresser ou non à l'association et il convient donc que celle-ci soit connue de celui-là.

III. — PROBLEMES POSES PAR LES EPOUSES

Dans une étude statistique le docteur P. Landraud (7) mentionne que dans le cas de rupture d'une association, une seule réponse a mis en cause les épouses. Ce résultat est en contradiction avec une idée très répandue qui veut que les épouses seraient l'obstacle majeur à la bonne marche de l'association : jalousies, préférences, désir de ne sacrifier en rien un niveau de vie antérieur, querelles personnelles, etc.

En fait, le rôle à tendance négative des épouses intervient moins après la formation de l'association qu'au cours de la période d'essai. Il faudrait donc connaître le nombre d'associations projetées qui n'ont pu se concrétiser par l'intervention des épouses et cela surtout en clientèle rurale. En effet, dans un village, la femme du vétérinaire, qui reçoit les clients, connaît leur vie quotidienne, est une notabilité ; réduite à l'inactivité par l'organisation même de l'association, elle peut devenir désœuvrée et envisage volontiers de devenir la secrétaire de l'association. Or, il est prudent de ne faire appel aux épouses, comme secrétaires dans le cadre de l'association, qu'avec la plus grande circonspection, car ce choix pose des problèmes délicats (rémunérations, inimitiés ou préférences...).

On s'explique ainsi que les femmes de vétérinaires soient quelquefois hostiles à l'association.

CHAPITRE IV

PROBLEMES JURIDIQUES

I. — LEGALITE : L'ASSOCIATION EST-ELLE JURIDIQUEMENT POSSIBLE ?

La Cour de Paris, dans son arrêté du 15 mai 1922, déclare nulle la convention intervenue entre deux médecins en vertu de laquelle l'un remettait à l'autre une certaine somme d'argent à la suite de quoi ils devaient exercer de concert, en se partageant les honoraires. La somme versée représentait la valeur de la moitié de la clientèle, chose hors commerce, et, ajoute la Cour, la liberté de choix du client n'était pas respectée (4).

En effet, la clientèle d'un vétérinaire est constituée pour partie de personnes qui, habitant à proximité, ont un intérêt matériel à faire appel à ses soins et pour partie de personnes qui lui font appel parce qu'elles font confiance en sa valeur et son habileté professionnelles (rencontre d'une conscience et d'une confiance) (1) (9). Or, les êtres humains ne peuvent faire l'objet de contrat d'aliénation.

En fait, pour autant que le contrat stipule une obligation de faire et de ne pas faire, cette objection n'est plus retenue. Remarquons que ce détail a son importance car, s'agissant d'une obligation de faire ou de ne pas faire, toute action en réduction de prix est alors irrecevable. Ce n'est pas le droit de soigner qui est acheté puisque les clients sont libres de ne pas consulter le nouvel associé. Mais le vétérinaire déjà

installé peut demander une indemnité justifiée par l'autorisation qu'il donne à son associé de se dire tel, d'exercer dans le même local que lui et par sa présentation à la clientèle. Il s'agit là de prérogatives qui constituent pour le nouvel associé un avantage certain. En ce sens, à notre avis, le contrat d'association peut paraître plus justifié que celui de cession de clientèle, car il est beaucoup moins aléatoire : en effet, le nouveau venu est plus assuré d'une assimilation avec son confrère, de la part du client.

Dans son article 13 le modèle de contrat proposé par le Syndicat national des vétérinaires praticiens français prévoit d'ailleurs cette indemnité, indépendamment de la somme prévue à l'article 3 pour prix de cession de la moitié des apports.

Les tribunaux, eux-mêmes, ne contestent plus la validité du contrat d'association dans la mesure où les clauses respectent les principes de l'ordre public, l'indépendance professionnelle du vétérinaire et le libre choix du client.

Cette jurisprudence est concrétisée par un arrêt de la Cour d'Appel de Poitiers en date du 23 juin 1963 : « Est licite la convention par laquelle un médecin déjà établi, et dont la clientèle se développe chaque jour davantage, recourt à la collaboration d'un autre médecin rémunéré au moyen d'un pourcentage déterminé sur les honoraires, déduction faite des frais généraux, dès lors que les malades qui se présentent conservent la faculté de s'adresser au médecin de leur choix ».

Afin que le libre choix du client soit préservé, il faut, entre autres choses, que les noms des associés soient clairement mentionnés et que le recouvrement des honoraires soit individuel.

II. — CODE CIVIL : LES CONTRATS

Plusieurs articles du Code Civil régissent les contrats :

Article 1101 : le Contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.

L'Association entre docteurs vétérinaires est donc bien un contrat (6).

C'est un contrat synallagmatique ou bilatéral puisque les contractants s'obligent réciproquement les uns envers les autres (article 1.102). Donc le nombre des originaux doit être celui des parties contractantes ; en fait, un autre exemplaire est nécessaire pour être communiqué au Conseil régional de l'Ordre des Vétérinaires.

Article 1.184 : « La condition résolutoire est toujours sous-entendue dans les contrats synallagmatiques, pour le cas où l'une des deux parties ne satisfera point à son engagement ».

Le contrat d'association est également dit contrat commutatif puisque chacune des parties s'engage à donner ou à faire une chose qui est regardée comme l'équivalent de ce qu'on lui donne, ou de ce que l'on fait pour elle (article 1.104).

C'est un contrat à titre onéreux puisque (article 1.106) « le contrat à titre onéreux est celui qui assujettit chacune des parties à donner ou à faire quelque chose ».

Au travers de ces différents articles du Code Civil nous venons de définir l'association en tant que contrat. D'autres articles du même code nous enseignent les conditions et conséquences découlant de ces définitions.

Article 1.108 : « Quatre conditions sont essentielles pour la validité d'une convention :

» Le consentement de la partie qui s'oblige ;
» Sa capacité de contracter ;
» Un objet certain qui forme la matière de l'engagement ;
» Une cause licite dans l'obligation ».

Article 1.134 : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de lois à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel, ou pour les causes que la loi autorise. Elles doivent être exécutées de bonne foi ».

Article 1.135 : « Les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature ».

Mais les contrats d'association entre docteurs vétérinaires sont également soumis au respect du Code de Déontologie

qui, dans son article premier, prévoit : « Sont astreints au respect du présent Code de Déontologie tous les vétérinaires et docteurs vétérinaires exerçant au titre de l'article 309 du Code Rural et les élèves et anciens élèves des écoles nationales vétérinaires bénéficiant du droit temporaire d'exercer ».

III. — CODE DE DEONTOLOGIE

Le Code de Déontologie dans son article 45 traite des associations entre docteurs vétérinaires et énonce les dispositions qui doivent être respectées dans toute association. Nous donnons ici le contenu exact de ce très important article 45 :

« Les vétérinaires et docteurs vétérinaires inscrits au tableau de l'Ordre peuvent s'associer pour l'exercice de leur activité professionnelle, à condition que les dispositions suivantes soient respectées :

» 1° Aucune association ne peut comprendre plus de cinq associés ;

» 2° Toute association ou société entre vétérinaires doit faire l'objet d'un contrat écrit qui respecte l'indépendance professionnelle de chacun d'eux.

» Le contrat mentionnera obligatoirement :

» *a)* Ce qui est mis en commun,

» *b)* Les droits et obligations de chaque associé,

» *c)* Le siège de l'association,

» *d)* L'interdiction pour chacun des associés ou leurs ayants droit de céder leurs droits dans l'association à une personne qui lui serait étrangère sans l'accord des associés,

» *e)* Les conditions auxquelles chaque associé pourra à tout moment quitter l'association,

» *f)* La procédure pour le règlement des différends entre associés et pour la dissolution de l'association ;

» 3° Est interdite toute disposition susceptible de donner à l'association le caractère de trust ou d'une coalition dirigée contre un confrère étranger à ladite association ;

» 4° Les associations entre confrères résidant dans des localités différentes ne peuvent être réalisées que s'ils y exer-

cent depuis trois ans au moins. En ce cas, les associés ne pourront changer le siège de leur cabinet, sans avoir obtenu l'autorisation du Conseil Régional intéressé ;

» 5° Les clauses professionnelles du contrat d'association doivent être communiquées au Conseil Régional qui vérifie leur conformité avec les principes du présent code et les stipulations ci-dessus énoncées.

» Le contrat entrera en vigueur si dans les trois mois qui suivent la susdite communication les associés n'ont pas été avisés de l'opposition du Conseil Régional ».

Le Code de Déontologie limite donc tout d'abord le nombre des associés afin d'éviter la formation de trust ou de coalition dans une région. Toutefois, nous pensons, que compte tenu de l'évolution de la profession qui semble se dessiner, il pourra peut-être être utile de permettre des associations de plus de cinq praticiens afin d'autoriser la création de ce que l'on pourra appeler des hôpitaux vétérinaires.

Toute association doit faire l'objet d'un contrat écrit ce qui est différent de la cession de clientèle où la convention peut être verbale ou résulter d'un simple échange de lettres entre les deux docteurs vétérinaires.

Sont ensuite énumérées les différentes clauses essentielles qui devront être mentionnées dans ce contrat ; le Conseil régional de l'Ordre vérifie que les clauses professionnelles sont conformes avec les principes du Code de Déontologie. Mais cette communication du contrat à l'Ordre n'entraîne nullement le droit, pour celui-ci, d'interdire ou d'approuver certaines clauses du contrat ; il n'y a donc pas lieu de demander à l'Ordre l'autorisation de réaliser un tel contrat ou une permission quelconque relative à son élaboration.

Cette communication est le seul moyen pour l'Ordre d'avoir connaissance des conditions dans lesquelles les docteurs vétérinaires exercent en commun et d'avoir une fonction disciplinaire au cas où les associés contreviendraient, par de tels contrats au principe du Code de Déontologie. Mais le Conseil de l'Ordre n'a aucun pouvoir pour déclarer la nullité du contrat ; ils ne peut prendre que des sanctions disciplinaires. Cela est si vrai que l'accord reste juridiquement valable, quelles que soient les remarques formulées par le Conseil Régional de l'Ordre. Si ce dernier propose à une association

une modification du contrat, cette dernière, si l'association l'accepte, doit être concrétisée par une modification du contrat écrit sinon, en cas de conflit, les tribunaux ne pourraient appliquer que la clause figurant dans le texte signé.

Le contrat entrera en vigueur si, dans les trois mois, les associés n'ont pas été avisés de l'opposition du Conseil Régional : il ne faut donc pas inscrire dans le contrat une disposition indiquant que le contrat n'entrera en application qu'après approbation par le Conseil Régional de l'Ordre, car, si ce dernier ne signifie pas son approbation l'association sera considérée comme n'ayant pas de contrat écrit.

Tout comme pour les installations pures et simples, l'article 31 du Code de Déontologie prévoit une restriction à l'établissement d'un vétérinaire en cas d'exercice antérieur comme aide, stagiaire ou remplaçant dans un rayon donné.

Article 31 : « Sauf convention entre les intéressés, il est interdit à un vétérinaire de s'installer, de s'associer à un confrère, de reprendre une clientèle ou d'exercer comme aide ou remplaçant dans un rayon de moins de 30 kilomètres du cabinet vétérinaire où il a été appelé à exercer à titre de remplaçant, aide, stagiaire ou associé. La période d'interdiction court du lendemain où cette activité a pris fin. Elle est de deux ans si une ou plusieurs de ces fonctions ont été exercées entre 30 et 90 jours ; elle est de cinq ans si cette durée est supérieure à 90 jours.

Dans les villes de plus de 100.000 habitants et dans les communes limitrophes et pour la médecine des animaux de compagnie seulement, la distance minimale sus-énoncée sera réduite à 6 kilomètres à partir du cabinet vétérinaire où ont été exercées les fonctions de remplaçant, aide, stagiaire ou associé. Les mêmes interdictions s'appliquent territorialement par rapport tant au cabinet principal qu'au cabinet secondaire s'il existe ».

Nous verrons plus loin l'usage abusif qui peut quelquefois être fait de cet article 31.

CHAPITRE V

CONSTITUTION DE L'ASSOCIATION

1. — SITUATIONS ACQUISES ET PRISE DE PART

L'association peut se constituer entre deux docteurs vétérinaires exerçant l'un à côté de l'autre et ayant des clientèles d'importance égale ou, comme c'est le cas le plus fréquent, entre un vétérinaire déjà installé et un nouveau venu qui verse, en contrepartie des avantages retirés, une indemnité.

Cette indemnité, nous le savons, est prévue à l'article 13 du modèle de contrat proposé par le Syndicat national des vétérinaires praticiens français, indépendamment de la somme versée (article 3) pour prix de cession de la moitié des apports. Cette indemnité représentera le tiers de la moyenne du chiffre d'affaires annuel des deux dernières années. Cette somme devant être versée dans un délai de cinq années avec un intérêt de 6 % par an.

Cette indication du montant de l'indemnité est donnée à titre indicatif car la « valeur » d'une clientèle varie dans d'assez grandes proportions. En effet, cette valeur est fonction de la situation géographique, du genre de clientèle (clientèle rurale avec prophylaxie, clientèle canine, clientèle saisonnière, âge moyen des clients, etc.), de l'étendue territoriale (augmentation des frais généraux en cas de grande surface territoriale), de la répartition des confrères et même de leurs conceptions déontologiques, de l'ancienneté de la clientèle (une clientèle ancienne est plus stable), etc. Pour

l'évaluer, il convient de faire la balance entre les recettes et les dépenses et de tenir compte surtout de la façon de travailler du confrère (cherche-t-il, par exemple, à faire le plus possible de visites et même à les provoquer ?) (5).

Notons que l'intérêt de 6 % par an est calculé sur le capital fourni, capital qui subira une variation égale à la variation de la valeur de l'acte médical fixé par l'Ordre National des Vétérinaires.

On pourrait également envisager d'autres modes de paiement de cette indemnité, comme, par exemple, un partage d'abord inégal des bénéfices avant de devenir partage à moitié ou, encore, les nouveaux associés peuvent prévoir que, si les gains de chacun diffèrent de plus de 20 %, la masse commune sera constituée par la moitié seulement des honoraires, chacun gardant l'autre moitié pour son propre compte. Cette dernière solution devra cependant être choisie avec beaucoup de circonspection car elle peut porter en elle le germe d'une mésentente future entre les associés.

Pour ce qui est de l'intérêt, nous préférerions pour des raisons d'entraide bien évidentes, que les intérêts soient calculés sur le capital restant à verser et non sur le capital initial.

Quel que soit le mode de constitution de l'association (situations acquises ou prises de part) les associés ont souvent intérêt à constituer une ou même deux sociétés civiles : la société immobilière et la société de moyens. Sans vouloir chercher à les étudier à fond, ce qui dépasserait de beaucoup le cadre de notre travail car il faudrait envisager de nombreux problèmes juridiques et fiscaux, nous allons essayer de les définir et de présenter leurs principaux avantages, laissant le soin aux praticiens intéressés de s'adresser aux hommes de loi ou de consulter les ouvrages spécialisés. Pour chacune d'elles, il existe d'ailleurs des modèles de contrat.

II. — SOCIETE CIVILE DE MOYENS ET SOCIETE IMMOBILIERE

1° *Société civile de moyens.*

Elle a pour objet de prendre à bail le local professionnel, acquérir du matériel, engager le personnel, gérer le compte de la société et des associés.

Son principal intérêt est d'éviter les problèmes de l'indivision lorsque les associés souhaitent être propriétaires en commun d'un matériel important et coûteux.

Il peut être prévu dans les statuts qu'en cas de décès ou de départ, la société pourra se continuer un temps entre les associés survivants et les héritiers ou l'associé partant.

Elle permet une véritable comptabilité. Lors de partage des bénéfices, il peut être constitué des comptes de dépôt bloqué à la société au nom de chaque vétérinaire.

2° *Société immobilière.*

L'objet de cette société civile est la construction ou l'acquisition d'un local et la location à une société civile de moyens qui aura pour but d'aménager les locaux nus.

Elle facilite l'arrivée d'un nouveau venu lui permettant de n'acquérir qu'une part lors de son admission définitive et les autres en cinq ou dix ans.

Les associés de cette société immobilière n'ont pas forcément une place active dans l'association en participation : cela peut être des personnes tout à fait étrangères ou un ancien associé qui s'est retiré, conservant ainsi un certain capital qui lui rapporte puisque, constituée sous la forme civile, la société immobilière a pour but la location.

En cas de décès, les ayants droit peuvent rester associés dans cette société et percevoir une rémunération de leurs capitaux ce qui laisse le temps aux autres vétérinaires de trouver un successeur.

Les principaux avantages de cette société immobilière sont donc de favoriser l'arrivée d'un nouvel associé et le financement pour l'acquisition de locaux importants.

III. — FINANCEMENT

Selon les cas particuliers à chaque association les problèmes de financement seront différents. Prenons, par exemple, le cas de deux vétérinaires exerçant en ville qui voudraient s'associer et construire une clinique vétérinaire, la plus complète possible.

Ils auront tout d'abord des frais occasionnés par la réalisation de l'association et notamment, le cas échant, les frais notariés qui sont de :

— 4,5 % de 0,01 à 9.000 F ;
— 3 % de 9.000,01 à 22.000 F ;
— 1,5 % de 22.000,01 à 60.000 F ;
— 0,75 % au-dessus de 60.000 F.

Ils auront ensuite à faire face aux frais nécessaires pour la réalisation de leur projet. On peut supposer qu'ils veulent construire une clinique vaste avec tout le matériel de diagnostic, un chenil d'hospitalisation et un chenil de garde, le tout situé de manière idéale pour les facilités de communication.

En premier lieu, ils vont déterminer le coût du projet optimum. Il faut ensuite savoir quelles sont les possibilités de financement de chaque membre de l'association. La création des deux sociétés civiles que nous venons d'étudier présente un intérêt appréciable : en effet, s'il est important qu'au niveau de la société de moyens les praticiens soient propriétaires uniques puisque c'est leur outil de travail, cela n'est pas aussi important pour la société immobilière, un bail bien rédigé existant entre les deux sociétés. Par son intermédiaire, il est possible de faire participer au financement des parents ou amis qui auront une rémunération de leurs capitaux grâce au loyer versé par la société civile de moyens.

Une fois fixé l'objectif à réaliser et évalué les moyens dont ils disposent les deux futurs associés passeront à l'élaboration du projet et à la programmation de sa réalisation. Ils établiront alors un plan d'épargne afin de déterminer, en fonction des revenus escomptables, les possibilités de rémunération des capitaux investis et de remboursement des emprunts nécessaires. Le projet optimal se fera alors par étapes successives, peut-être étalées sur cinq ou dix ans.

Mais il faut presque toujours recourir aux emprunts et souvent aux prêts bancaires : le crédit immobilier ou le crédit d'équipement selon le cas.

Nous citons la très intéressante thèse de Richez sur « Les crédits et la profession vétérinaire » (12) dans laquelle on peut trouver le maximum de renseignements sur toutes les formes de crédits utiles à la profession vétérinaire.

Nous nous limiterons dans notre exposé à signaler les conditions les plus avantageuses qu'il faudrait obtenir :

Durée du prêt : au minimum 7 ans.

Taux d'intérêt : 6,5 à 7 % calculé sur le montant du capital restant dû (charge allant en diminuant au fur et à mesure que le capital est remboursé).

Entre autres banques susceptibles d'accorder des prêts intéressants il nous faut citer le Crédit Agricole en milieu rural.

— La Socovet et U.F.B., 25, avenue Kleber, Paris (16e).

— La SO.GA.MED. et le Crédit Médical, 22, avenue de l'Opéra, Paris (1er).

Une autre forme de crédit est également apparue en France et elle peut rendre des services à la profession : « Le Leasing » ou « Crédit bail » qui permet de pouvoir disposer immédiatement et sans investissement, de la part de l'utilisateur, d'un matériel important.

IV. — CONTRAT PREALABLE D'ESSAI

Nous l'avons déjà écrit, avant toute association définitive, il est recommandé de prévoir une période probatoire de plus ou moins longue durée selon le degré de connaissance des futurs associés.

Il est également fortement recommandé de concrétiser cette période de fiançailles par la réalisation d'un contrat à durée déterminée signalant, entre autres, si le nouveau venu est tenu à l'article 31 du Code de Déontologie : cette clause prévoit la non-réinstallaiton du nouveau venu dans la région, si l'association projetée ne se réalise pas. Il convient de se méfier de cet article 31 car cela peut être une façon déguisée d'empêcher un vétérinaire de s'installer. D'autre part, à notre avis, cette clause ne sera pas envisagée si le postulant exerçait déjà dans la région car la période probatoire, alors, ne serait qu'une tentative d'association, et elle ne devrait pas, si elle échoue, l'empêcher de reprendre son activité antérieure.

Ce contrat préalable d'essai doit être le plus proche possible du futur contrat et les parties pourront convenir que chacune pourra mettre fin à cet essai avec ou sans préavis ou que cela ne sera possible qu'à l'échance.

V. — AMENAGEMENT DES LOCAUX

Ce paragraphe se place surtout dans l'optique de la création d'une clinique vétérinaire comme nous l'avons envisagée plus haut.

Nous savons déjà les services que peut rendre la création d'une société civile de moyens qui loue le local soit à l'un des associés, soit à un tiers quelconque, soit à une société immobilière dans laquelle sont représentés les associés.

Afin de repecter le libre choix du client, chaque vétérinaire doit apposer sa plaque à la porte et aucun associé n'habitera au local commun.

La cellule de base est le cabinet du vétérinaire. Le mieux est, bien sûr, que chacun ait le sien mais l'on peut aussi prévoir une utilisation à mi-temps matin et soir. Avec chaque cabinet il faut une ou deux salles d'attente, une salle d'examen, voire une salle de soins.

Au centre du local seront placés un secrétariat-réception, une salle de radio et le laboratoire.

La salle de chirurgie et le chenil trouveront leur place à l'arrière.

Enfin il faut établir un plan de circulation évitant que les clients ne puissent se rencontrer entre les différents temps de l'examen et puissent repartir sans passer par les mêmes pièces.

CHAPITRE VI

ORGANISATION PRATIQUE

L'organisation pratique de l'association, aussi bien l'organisation du travail que l'organisation matérielle et financière, doit être basée sur le respect de l'indépendance professionnelle des associés et du libre choix des clients. Elle doit également éviter le risque de s'arroger le monopole de l'exercice de la médecine vétérinaire dans la région.

L'organisation pratique de l'association est fonction, pour une bonne part, de ce que les associés attendent de ce nouveau mode d'exercice de la clientèle, aussi nous nous bornerons à envisager les grandes lignes de cette organisation en nous appuyant sur le modèle de contrat proposé par le Syndicat national des vétérinaires praticiens français.

I. — ORGANISATION DU TRAVAIL

1° *Journalière* : Direction de l'association.

Chacun des associés aura une semaine sur deux la direction de l'association c'est-à-dire qu'il établira les tournées, effectuera les visites de nuit et du dimanche (article 4). La prophylaxie sera effectuée la même semaine par l'autre confrère : chaque associé aura à sa charge la moitié du nombre d'animaux et, afin d'éviter les contestations, avec changement de clients l'année suivante.

Remarquons d'ores et déjà que ces principes d'organisation devront faire partie des clauses fréquemment réenvisagées d'un commun accord.

2° *Gardes, congés, absences.*

Les gardes et congés doivent être prévus à l'avance et si possible à l'amiable sinon par tirage au sort, avec inversion l'année suivante.

S'il existe une garde organisée, comme c'est le cas quelquefois en ville, l'association doit-elle s'intégrer dans le tour de garde ou chaque associé doit-il y participer ? Autant de questions, autant de réponses.

Un des principaux avantages de l'association est la permanence de soins donnés aux animaux. La garde sera donc assurée par un vétérinaire présent au local commun ou facilement joint par un système d'appel téléphonique ; cette deuxième possibilité est souvent plus pratique.

Chaque associé aura droit (article 8) à deux jours d'absence non fériés par mois, 45 jours de vacances (pris en une ou plusieurs fois selon les cas), 26 dimanches et 4 jours fériés.

Il est très important de pouvoir organiser en début d'année, avec le maximum de précisions, le « planning » de l'année afin que chacun puisse prendre ses dispositions.

Chaque associé doit, bien évidemment, pouvoir s'absenter pour raison de force majeure. En cas d'absence prolongée l'associé défaillant devra pourvoir, à ses frais, à son remplacement ou verser une indemnité calculée sur le prix de l'acte médical fixé par l'Ordre national des vétérinaires, à son confrère.

Nous envisagerons plus loin le problème des absences pour maladie prolongée.

II. — ORGANISATION MATERIELLE

1° *Pharmacie, téléphone, dossiers, personnel.*

Chaque associé disposera d'un stock de pharmacie et de matériel courant à son domicile.

Le téléphone sera unique pour l'association avec possibilité de bascule chez l'un ou chez l'autre, selon la semaine de direction de l'association afin d'autoriser un roulement réel

des gardes. Chaque associé pourra, à ses frais, se faire installer une ligne privée.

Chaque trimeste la gérance de l'association sera confiée à tour de rôle à un associé (s'il n'existe pas de secrétariat commun) avec la charge de s'occuper de l'administration générale de l'association : tenir la caisse, commander les médicaments (article 4), etc., sans oublier la tenue à jour du fichier de la clientèle. Encore plus qu'en exercice isolé, il est primordial que ce fichier soit bien tenu car il est le véritable « cerveau » de l'association ; c'est lui qui permet à chaque associé de savoir à tout moment ce qui a été fait chez tel ou tel client.

Le gérant de l'association aura également la charge de s'occuper du personnel. Disons à ce propos qu'il est très important de savoir s'entourer d'un personnel de qualité et il ne faut pas perdre de vue qu'un bon personnel doit être correctement rémunéré. On n'oubliera pas que les clients jugent souvent une association, surtout en ville, par le premier contact qu'ils ont eu avec elle, c'est-à-dire à travers la qualité du personnel de réception.

Le modèle de contrat prévoit une durée trimestrielle pour la gérance de l'association. Afin de limiter les problèmes engendrés par un roulement rapide nous donnerons notre préférence à une gérance de durée supérieure à trois mois : un semestre par exemple.

2° *Les assurances.*

Nous connaissons déjà l'intérêt qu'ont les associés à souscrire une assurance prévoyant le cas d'indisponibilité d'un associé pour raison de santé et nous verrons plus loin le cas de la mort ou du départ d'un associé. Mais l'exercice en association entraîne la nécessité d'observer certaines prescriptions pour les contrats d'assurance en général.

1. *Assurance incendie.*

Cette assurance comprend l'assurance du local lui-même, ou les risques locatifs, ainsi que les mobiliers, matériel, agencements communs et le recours des voisins. Si le local est loué par un associé, ou plusieurs, c'est celui-ci (ou les colocataires) qui doit ou doivent souscrire.

La police d'assurance doit comporter une clause de renonciation à recours contre les autres membres. Il ne faut

pas oublier les meubles, objets et matériel de chaque membre de l'association ainsi que les effets des clients (assurance pour le compte de qui il appartiendra).

Dans le cas d'existence d'une société immobilière, il faut prévoir une clause de renonciation à recours contre toutes les personnes travaillant dans l'association.

2. *Assurance dégâts des eaux et vol.*

Mêmes précautions que ci-dessus.

3. *Assurance responsabilité civile et professionnelle.*

Il faut préciser que les membres de l'association sont tiers entre eux. Lorsqu'elle existera, la société civile de moyens pourra être amenée à contracter une assurance responsabilité civile couvrant les dommages causés par les employés et les choses communes.

III. — ORGANISATION FINANCIERE

1° *Partage des honoraires.*

Le plus souvent le partage des honoraires, ou plus exactement le partage des bénéfices, se fait à parties égales (article 7). Ce mode de partage n'est nullement obligatoire et le contrat pourra prévoir d'autres possibilités notamment pour aider un nouveau venu à payer sa prise de part dans l'association ou lorsqu'un vétérinaire déjà âgé entend réduire son activité. Dans ce dernier cas, par exemple, il ne faut pas à tout prix vouloir réaliser un partage à parts égales sinon cela risquerait d'entraîner de graves dissensions dans l'association.

Le partage se fera chaque fin de mois.

2° *Frais généraux.*

On entend par frais généraux toutes les charges inhérentes à l'exercice de la profession (article 5) ; sont toutefois exclus les frais de voitures et les frais de vêtements professionnels. Toutefois si pour des raisons d'organisation pratique, un associé était amené à effectuer plus de déplacements ou des courses plus longues, il faudrait en tenir compte et prévoir à son profit une indemnité.

Les frais généraux seront supportés dans la même proportion que le partage des bénéfices. Le plus simple est donc de prélever la somme correspondante aux frais généraux avant de partager les bénéfices ou pertes le cas échéant (article 7).

3° *Comptabilité.*

La gérance comptable, en l'absence d'un personnel compétent, sera effectuée à tour de rôle, un trimestre sur deux, avec changement de trimestre l'année suivante (article 4).

Pour faciliter la tenue de la comptabilité, chaque associé tiendra à jour un cahier de visite journalier, un cahier d'honoraires trimestriels et un livre de caisse où figureront les recettes et dépenses intéressant l'association.

Il est bien évident que chaque associé a le droit de consulter à tous moments les livres et tous documents comptables tenus par son associé (article 4).

La solution idéale serait l'emploi d'une secrétaire à temps plein ou le recours à un comptable. Quelle que soit la solution adoptée, il vaut mieux que la comptabilité de l'association ne soit pas tenue par l'épouse de l'un des associés.

CHAPITRE VII

LA VIE DE L'ASSOCIATION

Une association est amenée à évoluer dans le temps soit par adjonction d'un nouveau membre, soit par le départ ou le décès d'un associé.

I. — ADMISSION D'UN NOUVEL ASSOCIE

Nous avons écrit au chapitre V que l'admission définitive, qui nous intéresse maintenant, gagnerait à être précédée par une période probatoire concrétisée par un contrat particulier déterminant les conditions de l'intégration définitive.

1° *Sucession d'un associé.*

S'il existe une société civile de moyens et une société immobilière, il faut que le nouveau venu rachète les parts de son prédécesseur dans la société civile de moyens puisque celle-ci est un outil de travail vis-à-vis duquel chacun doit être à égalité ; toutefois l'achat d'une seule part de la société immobilière peut être suffisant.

Le plus souvent, afin de faciliter le départ du vétérinaire qui se retire, c'est l'associé restant qui, avec l'aide ou non d'une assurance, indemnise le partant et c'est avec lui que traitera le nouveau venu.

Le paiement de l'indemnité d'intégration se fera ainsi qu'il est dit dans l'article 13 du modèle de contrat et comme nous l'avons étudié plus haut.

2° *Collaboration supplémentaire.*

Il est rare que la naissance de l'association se fasse sur la base de l'effectif optimal ; souvent, au contraire, le souci d'un meilleur service rendu aux clients entraîne les associés à rechercher la collaboration d'un nouvel adhérent.

Il est primordial que le choix du nouveau vétérinaire soit fait avec soin, car il ne faut pas que celui-ci vienne détruire l'entente et l'équilibre qui se sont instaurés entre les associés. On veillera à ne pas le choisir sur ses seules capacités financières.

Tout comme ci-dessus, une période probatoire de trois à neuf mois sera nécessaire, période pendant laquelle le « candidat » sera rémunéré comme un remplaçant : nous proposons qu'une somme minimale lui soit assurée et que tout gain supplémentaire au-dessus de cette somme soit reversé à l'association, le « remplaçant provisoire » gardant toutefois, pour lui, un certain pourcentage. Tous ces détails seront inscrits dans le contrat provisoire.

L'admission définitive doit requérir l'unanimité des associés. Si elle ne se fait pas, le postulant ne pourra se réinstaller comme il est dit à l'article 31 du Code de Déontologie, sauf entente préalable inscrite dans le contrat de pré-admission.

Si au contraire l'admission définitive se réalise, un contrat devra intervenir entre le postulant et l'association : ce pourra être un simple avenant au contrat existant, mais il est préférable que l'association profite de cette occasion pour se donner un nouveau contrat peut-être mieux adapté.

S'il existe des sociétés civiles de moyens et immobilière, le contrat probatoire doit prévoir l'obligation pour le nouveau venu d'acheter des parts dans ces sociétés. Cet achat pourra être échelonné dans le temps pour la société immobilière, sur un délai de dix ans par exemple (il doit au moins acquérir une part à l'entrée dans l'association).

Le paiement de l'indemnité d'intégration se fera sur une période de cinq ans. L'association a intérêt à prévoir chaque année ce que serait, le cas échant, le montant de cette indemnité d'intégration.

II. — DEPART

1° *Décès*

Un des principaux avantages présentés par l'exercice au sein d'une association est bien celui de permettre une entraide

réelle entre les associés, entraide qui doit bien évidemment exister en cas de décès de l'un des membres.

1. *Remboursement aux héritiers.*

La part de l'associé décédé revient immédiatement à l'associé survivant qui s'oblige à l'acquérir et à rembourser aux héritiers ou aux ayants droit (article 14) :

a) Dans un délai de huit jours à compter du décès la valeur de la part de celui-ci dans le matériel. En cas de société civile de moyens il faut prévoir un délai plus long, d'un an au moins. Les héritiers pourront conserver toutes leurs parts sauf une dans la société immobilière si elle existe ;

b) Dans un délai de trois mois, à compter du décès, la part des bénéfices revenant au décédé ;

c) Dans un délai de un an, en quatre versements égaux et sans intérêts, une somme égale au tiers de la valeur moyenne du chiffre d'affaires annuel au cours des deux dernières années.

Il serait préférable, pour réaliser au mieux une entraide véritable, que le contrat prévoit le versement, aux héritiers et ayants droit, par l'associé survivant d'une somme égale aux deux tiers de la valeur moyenne du chiffre d'affaires annuel au cours des deux dernières années.

Le décès d'un associé peut donc mettre l'autre ou les autres en difficulté financière et l'on ne saurait trop recommander la souscription d'une assurance prévoyant une garantie invalidité totale et décès.

2. *Assurance.*

Dans un délai de trois mois à compter du début de l'association chacun des associés devra prendre à son profit sur la tête de l'autre associé une assurance vie indexée sur l'acte médical ou au moins réévaluée chaque année, correspondant au minimum à la valeur de cinq mille actes médicaux (article 17 du modèle de contrat).

Plutôt que ce contrat en vertu duquel un capital est versé au survivant afin d'indemniser la famille de l'associé décédé, nous préférons la formule du contrat d'assurance prévu, par exemple, par « La Médicale de France », dit contrat « avance » : le capital prévu en cas de décès, ou d'invalidité supérieure à deux ans, est alors remplacé par une avance de même

montant, avance remboursable sous forme de cinq annuités portant exclusivement sur le capital, c'est-à-dire sans intérêts. Cette solution présente plusieurs avantages :

— Solution plus économique (le quart du coût de l'option capital) ;

— Les associés ne bénéficient pas définitivement d'un capital à l'occasion du malheur de l'un d'eux mais seulement d'une facilité de trésorerie retrouvant progressivement auprès d'un nouvel associé la somme nécessaire pour rembourser l'avance ;

— Possibilité de cession des parts et des remboursements à un nouveau membre.

2° *Résiliation amiable pour convenance personnelle*

Un associé peut quitter l'association. Le plus souvent se sera pour prendre sa retraite mais ce peut être aussi pour de multiples raisons d'ordre personnel ou familial. Il pourra y avoir faute à l'égard de son confrère si le départ se fait avant l'échance prévue dans un contrat à durée déterminée. Le contrat doit prévoir les conditions grâce auxquelles chaque associé pourra à tout moment quitter l'association.

Afin de ne pas trop perturber le fonctionnement de l'association, un préavis de six mois au moins devra être donné... bien qu'un tel préavis soit bien long lors de mésentente !

1. *Interdiction de cession.*

Comme le prévoit l'article 10 du modèle de contrat, aucun associé ne peut céder ses parts sans le consentement écrit et l'agrément préalable de son confrère. En contrepartie, il existe souvent une indemnité de départ payée par les autres membres de l'association. On aura avantage à fixer chaque année le montant de cette indemnité de départ.

S'il existe une société civile de moyens le partant ne peut conserver ses parts dans cette société. Il n'en sera pas de même vis-à-vis de la société immobilière : si un successeur est prévu, le partant pourra ne lui céder qu'une seule part. Si son départ correspond à une diminution du nombre des associés, il pourra conserver toutes ses parts dans cette société immobilière en s'engageant toutefois à les céder dans les dix ans.

Notons qu'il existe des organismes, tels le Crédit Médical, qui permettent par l'intermédiaire d'un prêt, le financement du départ d'un associé. Ce prêt est versé au partant et présente le double avantage de permettre de liquider immédiatement les comptes et d'autoriser celui qui quitte l'association, le cas échéant, à se réinstaller dans des conditions financières normales.

2. *Interdiction d'exercer.*

L'associé qui se retire ne peut exercer, d'aucune façon que ce soit, dans la ville et dans un rayon de cinquante kilomètres pendant une durée de cinq ans (article 11 du modèle de contrat).

Il est important que cette limite dans le temps soit signifiée car, sans elle, la clause d'interdiction serait nulle.

3° *Résiliation forcée*

1. *Cas fortuit ou force majeure.*

Le principe de l'entraide remplira son rôle si un associé est amené à quitter l'association en cas de mobilisation. Dans ce cas l'autre associé lui verserait une indemnité correspondant à un certain nombre d'actes médicaux.

Le départ pourra être dû à une longue maladie ou à une impossibilité physique d'exercer (articles 9 et 12 du modèle de contrat). L'autre associé a alors le droit de demander la dissolution de l'association s'engageant à acquérir la part de l'associé défaillant et ce dernier, de son côté, s'engage à la lui céder.

Nous avons déjà vu qu'il existe des contrats d'assurance permettant de faire face à cette éventualité.

2. *Interdiction disciplinaire.*

L'indemnité de départ pourra dans ce cas être amputée en tout ou partie selon la décision d'un comité d'arbitrage.

Il faut prévoir ce cas dans l'établissement du contrat d'association et si besoin est dans ceux des sociétés civiles de moyens et immobilière.

III. — DISSOLUTION

Tout comme le fait le modèle de contrat dans son article 15, il est souvent prévu qu'en cas de mésentente entraînant la rupture de l'association, le nouveau venu s'engage à partir et le premier vétérinaire installé, lui, s'engage à verser au partant une indemnité correspondant au tiers de la moyenne du chiffre d'affaires durant les deux ans précédant la rupture et dans les mêmes conditions que celles prévues à l'article 14.

Toutefois l'article 11 de ce même contrat est applicable empêchant ainsi le partant de se réinstaller pendant une durée de cinq ans et dans un rayon de cinquante kilomètres.

Souvent l'associé qui se retire est ainsi placé en état d'infériorité. Chacun a donc intérêt à ce que ce soit l'autre qui parte et cela entraîne une désintégration progressive de l'association. On pourra donc convenir, qu'en cas de dissolution, le vétérinaire partant ne sera pas soumis au respect de cette clause de non-réinstallation.

On peut prévoir la dissolution de l'association mais la continuité de la société civile de moyens si elle existe.

IV. — ARBITRAGE

Dans le but d'éviter une instance judiciaire les parties conviennent de soumettre à des arbitres les difficultés qui les diviseraient relativement à toute convention passée entre eux (article 16 du modèle de contrat).

L'arbitrage est l'acte par lequel les parties renoncent à la juridiction établie par la loi et déclare s'en rapporter à la décision de un ou plusieurs juges nommés par elles (6). Cette clause ne peut avoir le caractère d'un compromis c'est-à-dire que l'arbitre ne peut être nommé dans le contrat d'association.

Nous conseillons de fixer l'étendue du pouvoir des arbitres et de les délier de la procédure en les désignant arbitres amiables compositeurs, c'est-à-dire qu'ils sont dispensés de suivre les formalités ordinaires.

Les parties peuvent également renoncer à l'appel. Cet article prévoit également la nomination, en cas de besoin, d'un tiers arbitre.

Notons en prélude au chapitre qui va suivre que l'enregistrement du compromis doit être fait avant la sentence arbitrale (à peine d'amende pour les arbitres) mais cette dernière n'est pas soumise à la formalité de l'enregistrement (décret du 9-12-1948).

CHAPITRE VIII

L'IMPOSITION

L'exercice professionnel en association avec contrat entre les deux parties est générateur d'impôts : impôt sur le revenu des personnes physiques (I.R.P.P.) pour le cédant et droits d'enregistrement pour l'acquéreur, dans le cas, le plus fréquent, où un vétérinaire déjà installé s'associe avec un confrère qui lui paye une indemnité comme nous l'avons vu plus haut. D'autre part, l'imposition des vétérinaires associés est différente, dans certains détails, de celle des vétérinaires isolés.

I. — IMPOSITION : Taxation de la plus value.

La mise en association équivaut, en général, à la vente d'une partie de la clientèle ; cette année-là le vétérinaire a réalisé un gain exceptionnel qui doit être pris en considération lors du calcul du bénéfice net. Ce gain, pouvant d'ailleurs s'étaler sur plusieurs années, se décompose en deux fractions : celui qui est réalisé sur les éléments, meubles et immeubles, comme il est dit à l'article 3 du contrat type rédigé par le Syndicat national des vétérinaires, et l'indemnité de participation comme il est prévu à l'article 13 du même contrat.

Le gain est déterminé en retranchant du prix de « cession » le prix de revient originaire, diminué du montant des amortissements déjà déduits antérieurement pour l'établissement de l'impôt sur le revenu (2) (3).

A titre indicatif les taux d'amortissement annuels admis en pratique sont (11) :

- Locaux à usage professionnel :
  - — Gros œuvre ..... 5 %
  - — Aménagements ..... 10 %
  - — Modifications des locaux ..... 10 %
  - — Travaux de plomberie sur installations existantes :
    - — Simple opération : à déduire au titre des dépenses de l'année en cours.
    - — Réfection de tout ou partie de l'installation ..... 10 %
  - — Electricité et menuiserie : mêmes règles.
  - — Réfection des peintures.
    - — Ensemble des locaux (sauf salle de chirurgie) ..... 10 %
    - Salle de chirurgie ..... 20 %
  - — Décoration des locaux ..... 20 %
  - — Chenils et installations annexes ..... 10 %
- Mobilier et matériel :
  - — Mobilier de bureau et de réception ..... 10 %
  - — Machines de bureau ..... 20 %
  - — Interphones, répondeurs ..... 25 %
  - — Matériel professionnel ..... 10 %
  - — Installation de radiographie ..... 20 %
  - — Autre matériel électrique ou électronique à usure accélérée ..... 25 %
  - — Brancards sur roues ..... 20 %
  - — Elévateur pour animaux ..... 10 %
- Voitures :
  - — Vétérinaires urbains ..... 20 %
  - — Vétérinaires ruraux ..... 25 %
  - — Radiotéléphone ..... 25 %
- Instruments et installations pour gros animaux :
  - — Instruments de chirurgie pour contention .. 20 %
  - — Bloc travail pour contention ..... 10 %

N.B. — A noter que le petit matériel et instruments sont à comprendre dans les dépenses de l'année d'acquisition, tout comme le prix des vêtements professionnels.

Il y a donc peu de difficultés pour le calcul de l'imposition sur cette fraction du gain exceptionnel.

En ce qui concerne l'indemnité prévue pour indemniser le cédant de sa participation, par lui consentie au profit du cessionnaire, la plus-value se calcule de deux façons différentes selon que l'installation du cédant remonte à une date antérieure ou postérieure au 31 décembre 1940. Le mode de calcul que nous allons étudier a été fixé arbitrairement par l'administration fiscale et peut paraître étrange.

1° *Le cédant s'est installé avant le 31 décembre 1940.*

On établit le rapport entre le total des recettes professionnelles brutes des années 1937, 1938, 1939 et celui des trois années précédant la cession. On multiplie par le chiffre exprimant ce rapport, le montant de l'indemnité perçue et le produit est retranché du montant de l'indemnité perçue.

Si a est le montant de l'indemnité

b le montant des recettes brutes pour 1937, 1938, 1939

c le montant des recettes des trois dernières années

La plus-value à considérer comme gain sera égale à :

$$a - \frac{a \times b}{c}$$

Le nominal des recettes brutes pour 1937, 1938, 1939 doit être transformé, avant calcul, en nouveaux francs.

2° *Le cédant s'est installé après le 31 décembre 1940.*

La plus-value est déterminée par la différence entre l'indemnité de cession et celle que le cédant avait lui-même versée à son prédécesseur. Si le cédant avait créé la clientèle le gain exceptionnel est constitué par la totalité de l'indemnité perçue.

La taxation s'établit différemment selon les cas.

— Association moins de cinq ans après l'installation : les plus-values sont taxées sur la moitié de leur montant tant pour l'I.R.P.P. que pour la taxe complémentaire ; elles entrent donc dans la rubrique des bénéfices des professions non commerciales et dans la totalité des revenus (article 152 Code Général des Impôts ou C.G.I.).

— Association plus de cinq ans après l'installation : les plus-values sont taxées sur leur montant total, mais seulement au taux réduit de 6 % et au titre de l'I.R.P.P., échappant à

la taxe complémentaire ; elles doivent donc être déclarées indépendamment des autres revenus (article 200 du C.G.I.).

— Paiement par annuités : l'administration fiscale adopte pour les professions libérales la même solution que pour les fonds de commerce (Conseil d'Etat, arrêt du 23 mars 1966). Le cédant possède une créance sur son associé. La valeur effective de celle-ci est le prix qui en serait tiré, si au jour de la cession, elle était escomptée par une banque.

L'administration applique ainsi au montant nominal de la créance un coefficient qui tient compte du délai accordé pour le paiement et du taux légal d'escompte. Mais si la créance est productrice d'intérêts, c'est son montant nominal qui est retenu pour le calcul de la plus-value imposable, et l'impôt sur le revenu des personnes physiques sera dû chaque année sur les intérêts perçus (2).

II. — IMPOSITION DU CESSIONNAIRE

Tout comme le cédant le cessionnaire doit également supporter un certain nombre d'impôts qui sont un droit proportionnel d'enregistrement et des taxes additionnelles. Ces droits sont perçus quelle que soit la forme du contrat, acte notarié ou sous-seing privé, et sont prévus pour les articles 694, 695 et 1.595 du Code Général des Impôts.

L'article 694 frappe d'un droit de 17,20 % les changements de propriété à titre onéreux, des fonds de commerce et des clientèles.

L'article 1.595 du C.G.I. prévoit la perception au profit des départements de taxes locales additionnelles aux droits d'enregistrement notamment sur les mutations de fonds de commerce ou de clientèle vétérinaire et des marchandises dépendant de ces fonds.

En plus, dans les communes de plus de 5.000 habitants, l'article 1.584 prévoit le paiement d'une taxe additionnelle communale.

1° *Enregistrement*

Le droit d'enregistrement est, nous venons de le voir, prévu par les articles 694 et 695 du C.G.I. ainsi que par l'arti-

cle 10 de la loi de finance pour 1969 qui porte le tarif de ce droit à 17,20 %.

1. *Intérêts de l'enregistrement :*

— Perception d'un impôt ;

— Il donne date certaine aux actes sous-seings privés (article 1.328 du Code Civil) ;

— Il peut fournir un commencement de preuve.

2. *Les bureaux compétents :*

— Acte notarié : enregistrement au bureau de la circonscription duquel les rédacteurs exercent leurs fonctions (article 659 C.G.I.) ;

— Acte sous seing privé : enregistrement au bureau de la situation des biens (articles 661 - 662 C.G.I.).

3. *Délai :*

Un mois à compter du jour de la signature (article 646-11 du C.G.I.).

4. *Paiement des droits :*

Il doit être préalable à la formalité et intégral, même en cas de contestation, sur le montant des droits (article 1.701 du C.G.I.).

5. « *Marchandises* » *servant à l'exploitation de la clientèle :*

L'article 2 de la loi 66-10 du 6 janvier 1966 exonère des droits d'enregistrement les opérations donnant lieu à la perception de la T.V.A. Tel est le cas des marchandises servant à l'exploitation d'une clientèle vétérinaire : il y a donc lieu de fournir à l'enregistrement un détail exact de tous les éléments constituant le contrat, inventaire qui est d'ailleurs prévu par l'article 694 du C.G.I.

2° *Taxes additionnelles*

1. *Taxe départementale :*

Taxe perçue lors de l'enregistrement dont le taux est de 1,6 % (article 1.595 du C.G.I.).

2. *Taxe communale :*

Cette taxe est due dans les communes de plus de 5.000 habitants : elle est perçue dans les mêmes conditions et son taux est de 1,2 %.

3° *Première déclaration : déductibilité des emprunts contractés*

Le prix d'acquisition d'une clientèle, donc celui d'une prise de parts dans une association, ne peut, quels que soient ses éléments (présentation à la clientèle. droit au bail) ou les modalités d'acquisition (achat comptant, rente viagère) :

— Ni être déduit en totalité comme dépense de premier établissement dans le premier exercice suivant l'acquisition ;

— Ni être amorti sur un certain nombre d'exercices.

Mais l'on peut déduire les intérêts des emprunts contractés (réponse ministérielle « J.O. » du 21-12-1929, p. 4543) (groupe I des frais « professionnels »).

De même sont déductibles les frais d'actes et droits d'enregistrements relatifs au prix d'acquisition.

III. — IMPOSITION DE CHAQUE ASSOCIE EN COURS D'ASSOCIATION

1° *Les deux régimes d'imposition*

L'association n'étant pas considérée comme une société de fait ayant une personnalité fiscale, chacun des associés reste individualisé.

1. *La déclaration contrôlée :*

Après certaines hésitations l'administration a admis que le plafond de 175.000 francs pour les recettes globales s'applique à chaque associé et non à l'association.

Au-dessus de ce chiffre chaque associé est soumis obligatoirement au régime de la déclaration contrôlée (article 6-1 de la loi de finances pour 1971).

L'appartenance à ce régime de déclaration oblige le contribuable :

— A la tenue d'un livre journal, servi au jour le jour et présentant le détail des recettes et des dépenses professionnelles ;

— A la tenue d'un second document appuyé des pièces justificatives correspondantes, comportant la date d'acquisi-

tion ou de création et le prix de revient des éléments d'actifs affectés à l'exercice de la profession, ainsi qu'éventuellement le prix et la date de cession de ces mêmes éléments.

La feuille de déclaration à remplir est la feuille n° 2035 avant le 1er mars de l'année suivant celle où les bénéfices ont été perçus.

2. *L'évaluation administrative :*

Seule la tenue d'un document donnant le détail journalier de leurs recettes professionnelles est demandée au contribuable.

La déclaration doit être faite avant le 1er mars sur la feuille n° 2037.

Pour la détermination du montant annuel de recettes, n'entrent pas en ligne de compte les rétrocessions d'honoraires ni les cessions de clientèle ou de parts de clientèle (déclaration du cédant).

Par ailleurs, la détermination des frais du groupe II (charges immobilières, dépenses diverses) doit être effectuée en fonction des circonstances de faits, en tenant compte des conditions de répartition des recettes et des frais retenues par chaque association. Pour les médecins l'administration a précisé qu'elle veillait, à situation comparable, à ne pas placer les praticiens associés dans une situation défavorisée par rapport à celle de leurs confrères exerçant individuellement (R.M. débats de l'A.N. du 15-2-1969, p. 380).

2° *La patente*

« Les patentes sont personnelles et ne peuvent servir qu'à ceux à qui elles sont délivrées » (article 1.474 du Code général des impôts).

Une note de l'administration en date du 22 mars 1971 a précisé, chez les médecins, qu'en attendant la modification du tarif des patentes les dispositions suivantes s'appliqueront :

— Chaque médecin est imposé personnellement à la taxe déterminée ainsi que pour le personnel et les locaux dont il a la disposition exclusive ;

— Les éléments communs (personnel et locaux) sont imposés au nom du groupe, quelle que soit la forme juridique de celui-ci, sous une note unique, d'après la tarification prévue pour la rubrique de « médecin ou de chirurgien » ou de « médecin spécialiste » suivant le cas, mais sans application de la taxe déterminée.

CHAPITRE IX

UN CAS PARTICULIER

Il nous a paru intéressant d'examiner le cas particulier de l'association entre un vétérinaire âgé et un jeune avec promesse de cession définitive au bout d'un certain temps. Le contrat ainsi rédigé porte le nom de contrat d'association-cession.

I. — INTERET DANS LA TRANMISSION DE LA CLIENTELE

Longtemps on a nié la possibilité d'une vente de la clientèle vétérinaire car une clientèle est basée en grande partie sur la confiance que le client donne à son vétérinaire. Comme le dit L. Porte : « Tout acte médical normal n'est, ne peut être, ne doit être qu'une confiance qui rejoint librement une conscience ; science sans conscience n'est que ruine de l'âme ». La clientèle est ainsi considérée comme inaliénable et ne peut faire l'objet d'un contrat. Nous avons déjà vu que les contrats contiennent une obligation de faire et de ne pas faire ainsi qu'une cession d'objets mobiliers et immobiliers.

Il n'en reste pas moins que, au moment du retrait définitif du vétérinaire qui « vend » sa clientèle, il ne doit pas y avoir de « rupture » de personnalité si l'on peut s'exprimer ainsi et le nouveau vétérinaire doit pouvoir bénéficier de la même confiance de la part des clients qui forment la clientèle

qu'il a achetée. Il doit y avoir permanence de la cohésion de la clientèle.

Comme l'écrit Pierre Leclercq (9) dans son excellent ouvrage sur les clientèles attachées à la personne nous pensons que : « C'est par une collaboration passagère entre deux professionnels que se réalise le mieux le but de conserver au profit de l'un d'eux la clientèle réunie par l'autre. Une association prolongée peut le réaliser encore mieux. Les avantages de la formation d'un groupe professionnel stable ne sont pas limités à des facilités d'organisation du travail, mais consistent aussi en la stabilité de la clientèle à l'égard de laquelle la « présentation » est implicitement réalisée au profit des divers associés. »

L'association entre deux vétérinaires d'âges très différents est également intéressante d'un autre point de vue : le jeune vétérinaire apporte une science et une technique toutes neuves mais, peut-être pas toujours très bien assimilées et le moins jeune fait partager cette sagesse qui lui permet d'envisager en premier les diagnostics les plus simples et souvent les seuls réels ; il possède également la psychologie de la clientèle qui déroute souvent les jeunes installés.

Ce mode d'association permet également au jeune de s'installer plus facilement et au plus âgé de réduire peu à peu son activité et de prendre une retraite bien méritée.

II. — INCONVENIENTS ET NON CONCLUSION

Le plus grave inconvénient est qu'il est souvent difficile aux deux associés de s'entendre car la différence de rythme de travail amène bientôt le jeune à reprocher à son confrère de travailler moins mais de partager tout de même à parts égales les bénéfices. Pour résoudre ce problème nous proposons que, à la fin de l'association, le jeune achète la moitié de la clientèle mais ne verse aucune indemnité au moment de la naissance de l'association. En contrepartie, le partage des bénéfices se fera d'abord au profit du plus âgé et évoluera peu à peu au profit du jeune vétérinaire pour arriver, le jour de la cession définitive, au gain total des bénéfices.

En même temps il sera prévu une diminution d'activité du plus âgé. Bien entendu, ces différentes clauses devront être mentionnées clairement dans le contrat écrit.

Nous pensons aussi qu'il peut se faire, sans doute rarement, qu'un vétérinaire propose à un jeune de s'associer en mentionnant dans le contrat qu'en cas de non conclusion, comme cela est souvent écrit, que le jeune ne pourra s'installer dans un rayon de 30 kilomètres pendant une durée de cinq ans. C'est un moyen inavoué pour le vétérinaire installé, en arguant d'une raison quelconque, d'empêcher un jeune de s'installer à côté de lui.

Nous conseillons donc au jeune candidat à l'association, qui envisageait de s'installer au même endroit, de se méfier et de prendre toutes les précautions nécessaires en prévoyant par écrit dans le contrat qu'en cas de rupture du contrat d'association il ne sera pas tenu au respect de l'article 31 du Code de Déontologie.

III. — MODALITES PARTICULIERES DU CONTRAT D'ASSOCIATION-VENTE

Le contrat d'association-vente sera un contrat à court terme, de 3 à 6 ans, le plus souvent. Il pourra être rédigé un seul contrat d'association-cession ou deux contrats dont le premier sera un contrat d'association avec promesse de vente. Avec Cauchye (4) nous proposons les articles particuliers suivants en supposant que Monsieur A est le cédant et Monsieur B le cessionnaire.

Article : Cessation par Monsieur A de l'exercice de la profession

A partir de la date prévue pour la fin de l'association Monsieur A cessera d'exercer la clientèle à X et dans un rayon de 50 kilomètres ainsi qu'il se l'interdit formellement.

(Facultatif). Toutefois il se réserve de conserver pour son compte personnel les postes administratifs dont il pourra être titulaire à l'époque de la cession. Mais pendant toute la durée de l'association les produits de ces postes administratifs bénéficieront à l'association en participation.

Article : Cession par Monsieur A du matériel mobile

Monsieur A comme conséquence de l'engagement qu'il vient de prendre de cesser l'exercice de la clientèle, s'oblige à

vendre, à la date fixée à Monsieur B, qui s'oblige à l'acquérir, sa part, soit moitié dans le matériel mobile (voiture, instruments de chirurgie et autres, médicaments et produits pharmaceutiques) à l'usage de la profession vétérinaire et tel que le tout existera à l'époque de la cession sans en rien excepter ni réserver.

Le prix de cette cession résultera de la valeur qui en sera fixée par une estimation amiable faite entre les parties. A défaut d'entente entre Monsieur A et Monsieur B au sujet de cette estimation, ils devront s'en rapporter aux dires d'union de deux arbitres qu'ils choisiront alors d'un commun accord. En cas de désaccord entre les arbitres, ils désigneront eux-mêmes un tiers arbitre chargé de les départager.

Le prix de cette cession sera payé immédiatement comptant par Monsieur B.

Article : Promesse de bail par Monsieur A

Comme conséquence et compléments des conventions qui précèdent, Monsieur A s'oblige à louer et à donner à bail à Monsieur B qui s'oblige à accepter le bail, la totalité des locaux actuellement habités par Monsieur A ou occupés par lui pour l'exercice de sa profession de vétérinaire et faisant partie de l'immeuble lui appartenant.

Ce bail sera consenti à l'expiration des x années prévues pour l'association et il sera fait pour une durée de... années aux conditions suivantes :

Au cas ou Monsieur A viendrait à décéder avant la fin de la durée de l'association, le bail dont il s'agit sera réalisé au profit de Monsieur B aux prix et conditions ci-dessus déterminés dans les six mois du décès de Monsieur A.

IV. — MORT DE L'UN DES DEUX ASSOCIES AU COURS DU CONTRAT D'ASSOCIATION

Article : Cas du décès de Monsieur A (association de six ans)

1° Dans le cas où Monsieur A viendrait à décéder pendant le cours des deux premières années de l'association, la

cession du matériel fixe sera réalisée immédiatement au profit de Monsieur B qui s'oblige à accepter cette cession et à payer, dans ce cas, aux héritiers et représentants de Monsieur A, une somme égale aux deux tiers de celle ci-dessus fixée.

2. Dans le cas où le décès de Monsieur A se produirait au cours des quatre dernières années de l'association, la cession dont il s'agit sera également réalisée immédiatement mais le prix ci-dessus fixé ne subirait aucune modification.

Article : Cas du décès de Monsieur B

En cas du décès de Monsieur B au cours des six années de l'association Monsieur A aura droit, à raison de ce que les présentes conventions ne pourraient être réalisées dans leur intégralité, à une indemnité du tiers de la valeur ci-dessus fixée.

CHAPITRE X

LE CONTRAT

Nous venons d'étudier les clauses spéciales que peut contenir un contrat d'association-cession et, tout au long de notre travail, nous avons envisagé ce que peut contenir le contrat d'association en général. Ce contrat doit refléter ce que tous peuvent et veulent faire ensemble, donc chaque association est un cas particulier et il ne peut y avoir de « contrat universel ». Tout au plus des modèles de contrats peuvent-ils exister et nous donnerons plus loin le contenu du « modèle de contrat » proposé par le syndicat national des vétérinaires.

Il n'est sans doute pas inutile, donc, d'essayer de donner des conseils de rédaction et de mentionner les clauses devant entrer dans tout contrat et que l'on peut dénommer « clauses essentielles ».

I. — CONSEILS GENERAUX DE REDACTION

1° *Clauses essentielles*

Le contrat doit respecter la liberté de chacun dans le choix du client et dans le choix de la thérapeutique.

La liberté de chaque associé doit également s'exercer en matière de gestion c'est-à-dire que les décisions seront prises en commun et négociées en sauvegardant les droits de chacun.

Comme pour toute liberté, l'obligation d'assumer des responsabilités est concomitante, ce qui signifie que chaque

associé engage, et n'engage seulement, que sa propre responsabilité.

A partir de ces principes généraux, la rédaction du contrat doit mentionner les dispositions suivantes, ainsi qu'il est écrit dans l'article 45 du Code de Déontologie :

1. Ce qui est mis en commun ;

2. Les droits et obligations de chaque associé ;

3. Le siège de l'association ;

4. L'interdiction pour chacun des associés ou leurs ayants droit de céder leurs droits dans l'association à une personne qui lui serait étrangère sans l'accord des associés ;

5. Les conditions auxquelles chaque associé pourra à tout moment quitter l'association ;

6. La procédure pour le règlement des différends entre associés et pour la dissolution de l'association ;

7. Est interdite toute disposition susceptible de donner à l'association le caractère d'un trust ou d'une coalition dirigée contre un confrère étranger à ladite association ;

8. Les clauses professionnelles du contrat d'association doivent être communiquées au Conseil Régional de l'Ordre qui vérifie leur conformité avec les principes du présent code et les stipulations ci-dessus énoncées.

Pour être complet, ajoutons que ce même article 45 du Code de Déontologie autorise les associations entre confrères résidant dans des localités différentes à la condition qu'ils y exercent depuis trois ans au moins.Les associés doivent alors obtenir l'autorisation du Conseil Régional pour changer le siège de leur cabinet.

D'autre part, les associés ignorent souvent que l'écrit ne confère pas au contrat un caractère d'immutabilité. Sa rédaction doit demeurer l'expression de la volonté commune des parties ; si cette volonté évolue le contrat doit pouvoir être modifié et il peut être utile de prévoir les conditions qui présideront à cette modification.

2° *Rédaction proprement dite*

Le contrat doit être écrit et il est matérialisé par un acte sous seing privé rédigé sur papier timbré ou par un acte

authentique passé devant notaire ce qui, évidemment, est préférable car moins contestable.

Quoi qu'il en soit il est préférable d'établir un contrat mal rédigé dont chaque mot a la même signification pour tous et dont les clauses sont appliquées et applicables, que de recopier le contrat d'une autre association ou un modèle de contrat.

Il conviendra de bannir certains mots comme « bénéfice », « chiffre d'affaires » ou « vente de clientèle » qui sont des termes commerciaux.

II. — CONTRAT TYPE DU SYNDICAT NATIONAL DES VETERINAIRES PRATICIENS FRANÇAIS

Répétons-le, ce modèle de contrat proposé par le Syndicat national des vétérinaires praticiens français ne doit pas être recopié sans discernement car il ne peut s'adapter à chaque cas particulier. Il est tout de même très intéressant à prendre en considération car il est un bon exemple et il permet de ne rien oublier de très important.

Ce contrat est rédigé en vingt et un articles. Seul l'article 20 peut paraître contestable en ce sens qu'il laisse entendre que la formalité de l'enregistrement est superflue. Nous avons vu ce qu'il fallait en penser.

CONTRAT D'ASSOCIATION

Entre les soussignés,

— Monsieur X....., né le ....., docteur vétérinaire, demeurant à A..... d'une part,

— Monsieur Y....., né le ....., docteur vétérinaire, demeurant à B..... d'autre part,

il a été convenu et arrêté d'un commun accord ce qui suit :

Article 1. — Association en participation.

Il est, par ces présentes, formé entre Monsieur X....., soussigné d'une part et Monsieur Y....., également soussigné d'autre part, une association en participation, pour l'exercice à B..... et dans la région environnante de leur profession vétérinaire.

Art. 2. — Durée de l'association.

La durée de l'association est illimitée. Elle débutera le ....., sous réserve de l'accord de l'Ordre Régional des Vétérinaires.

Art. 3. — Mise en commun. Apports.

Comme conséquence de cette association, les contractants mettent en commun leurs connaissances techniques et professionnelles pour l'exercice de la médecine vétérinaire.

En outre, pour l'usage de ladite association, Monsieur X..... fournit du matériel et des objets mobiliers à l'usage de la profession vétérinaire, ainsi que ses instruments de chirurgie, médicaments et autres produits pharmaceutiques, livres et revues professionnelles, installation téléphonique reliant les domiciles des deux associés, radiotéléphone, le tout lui appartenant et se trouvant dans les lieux sis à B....., n° ...., rue ....., où il exerce.

En conséquence de ces apports à la participation, tout ce matériel mobile, objets, mobiliers, instruments, médicaments et autres objets désignés ci-dessus seront, à dater du ....., la propriété commune et indivisible des co-associés participants, seules les voitures automobiles restant leur propriété personnelle.

Le montant des dits apports sera évalué après inventaire, et Monsieur Y..... s'engage à payer comptant le ..... à Monsieur X..... la valeur correspondant à la moitié des apports sus-indiqués de Monsieur X.....

Art. 4. — Direction de l'association.

Chacun des associés aura :

— La direction de la clientèle une semaine sur deux. Par direction de la clientèle, les associés entendent le service de semaine, c'est-à-dire : assurer une permanence pour recevoir les clients, représentants, appels téléphoniques ; organiser le travail et les tournées ;

effectuer les visites du dimanche et de nuit ; assurer l'inspection des viandes dans les diverses tueries particulières et à l'abattoir de B.....

En période de prophylaxie, celle-ci incombera pendant une semaine à l'associé qui ne sera pas de service de semaine. Chacun des associés aura à sa charge la moitié du nombre des animaux avec changement de client l'année suivante.

D'un commun accord, il est fixé que la semaine débutera le ....., à .... heures, pour se terminer le ..... Le service de la première semaine débutera le ..... à ....., et sera assuré par Monsieur X....., Monsieur Y..... assurant pendant la semaine du ..... au ..... le service de prophylaxie.

— La gérance comptable de l'association un trimestre sur deux, avec changement de trimestre chaque année ; ainsi la gérance incombera du ..... au ..... à Monsieur X....., du ..... au ..... à Monsieur Y....., du ..... au ..... à Monsieur X....., et ainsi de suite.

A ce titre, le gérant de l'association devra :

— Tenir la comptabilité et les livres ;

— Assurer la correspondance, commander les médicaments ;

— S'occuper du recouvrement des honoraires du trimestre ;

— Tenir la caisse dont il sera responsable vis-à-vis de son associé ;

— Acquitter les dépenses, factures et tous frais généraux de l'association et remplir au mieux des intérêts communs les fonctions et prérogatives de gérant de la participation ;

— Tenir à jour un livre de situation des comptes bancaires et postaux ;

— Tenir à jour le fichier de la clientèle qui sera remis dans les huit jours suivant la fin du trimestre de service à l'autre associé.

L'autre associé, pendant la période de non-gérance, devra collaborer autant que cela pourra être nécessaire à la gestion de la participation.

Chaque associé devra tenir à jour :

— Un cahier de visites journalier que chaque associé passera le ..... et au plus tard ....., pour mise à jour du fichier à l'associé de service de gérance qui le rendra le ..... et au plus tard le ..... ;

— Un cahier d'honoraries trimestriels ;

— Un livre de caisse où figureront les recettes et les dépenses intéressant l'association.

L'examen des livres et tous documents comptables devra en tous cas être rendu possible à l'autre associé à toute demande qu'il pourra en faire.

Art. 5. — Frais généraux :

Toutes les charges inhérentes à l'exercice de la profession des participants soussignés, tels notamment que la contribution des patentes, les frais d'entretien et de renouvellement de matériel, des instruments, les frais d'achats des médicaments et produits pharmaceutiques, les redevances téléphoniques, l'abonnement aux revues professionnelles, les frais de recouvrement d'honoraires, les frais de correspondance professionnelle, et tous autres frais relevant de l'exercice de leur profession constitueront les frais généraux de la participation

et seront supportés par moitié par chacun des associés. Seuls les vêtements professionnels et les frais d'achat, d'entretien et d'utilisation des voitures automobiles resteront à la charge de leur propriétaire qui utilisera le véhicule de son choix.

De plus, chacun des associés déclare être garanti personnellement pour sa responsabilité civile et celle de son aide ou remplaçant le cas échéant ; Monsieur X....., par police n° ....., à la Compagnie ....., à ....., agence de ..... ; Monsieur Y....., par police n° ....., à la Compagnie ....., à ....., agence de .....

En cas de changement de domicile, les frais de transfert des diverses installations, téléphoniques ou autres, seront exclusivement et entièrement supportés par l'associé concerné par ce changement.

Art. 6. — Loyers. Impôts.

Le loyer et les impôts des locaux professionnels (bureau, pharmacie, salle de consultations...) seront payés par l'association.

Chaque associé paiera le loyer et les impôts de son habitation personnelle. En ce qui concerne l'impôt sur les bénéfices, chaque associé supportera personnellement l'imposition correspondante aux bénéfices par lui encaissés. Chaque associé paiera de même ses cotisations personnelles à l'Ordre et au Syndicat des Vétérinaires.

Art. 7. — Bénéfices et pertes.

Après paiement de tous les frais généraux ci-dessus désignés et de toutes dépenses imprévues qui pourront incomber à l'association, les bénéfices nets de la participation seront partagés par moitié chaque fin de mois entre chacun des participants. Les pertes, s'il en survenait, seront supportées dans la même proportion par les associés.

Il est précisé que pendant toute la durée de la participation, les produits des postes administratifs se rapportant à l'association et quel qu'en soit le titulaire, bénéficieront à l'association.

Art. 8. — Congés.

Il est prévu pour chacun des associés :

— Deux jours d'absences non fériés par mois en dehors des semaines de garde ;

— Quarante-cinq jours de congés annuels qui pourront être pris après entente préalable en une ou plusieurs fois en dehors de la période de gros travail, c'est-à-dire décembre à mai inclus, exception faite de la période des fêtes de fin d'année ;

— Vingt-six dimanches, soit le dimanche où l'associé n'est pas de semaine ;

— Quatre jours fériés parmi les lundi de Pâques, lundi de Pentecôte, Ascension, 14 juillet, 15 août, 1er novembre, Noël, 1er janvier, jours qui sont répartis après entente réciproque ;

— Après entente préalable, et dans la mesure où le travail le permettra, les après-midi des semaines de non-service, en dehors des congés de l'autre associé, et ce, pendant les mois de juin à septembre.

Art. 9. — Absences :

En dehors des congés, celui des deux associés qui s'absenterait ou serait empêché par la maladie ou autrement de donner son concours à l'association, devra pourvoir à son remplacement par un aide docteur vétérinaire ou diplômé de quatrième année d'Ecole Nationale Vétéri-

naire Française pour tout le temps de son absence ou de son empêchement. A défaut de ce remplacement, l'associé absent ou empêché devra verser à celui qui assurera le travail une indemnité journalière correspondant à dix fois la valeur de l'acte médical fixé par l'Ordre National des Vétérinaires. L'aide sera payé, assuré, nourri et logé par l'associé défaillant mais dirigé par l'associé valide.

Toutefois, dans le cas où cette absence ou cet empêchement excéderait un an, et dans le cas encore où, comme conséquence d'une maladie grave, d'un accident ou toute autre cause, l'un ou l'autre des associés se trouverait dans l'impossibilité physique ou intellectuelle de continuer à s'occuper de l'exercice de la profession vétérinaire et par suite de donner le concours qu'il doit à l'association, l'autre associé aurait le droit de demander la dissolution de ladite association, s'obligeant à acquérir la part de l'associé défaillant qui s'oblige lui-même à la lui vendre. Cette dissolution aurait lieu amiablement et sans avoir besoin de recourir à aucune formalité judiciaire après estimation amiable faite entre les parties et à défaut d'entente après arbitrage confraternel et ce dans les conditions prévues à l'article seizième suivant.

Art. 10. — Interdiction de cession des droits d'associé participant :

Aucun des associés participants ou de leurs ayants droit ne pourra céder à peine de dommages et intérêts ses droits, ou même seulement une partie de ses droits, dans l'association et dans le bénéfice des promesses des cessions du matériel fixe et mobile ci-dessus consenties, ni se substituer qui que ce soit dans les exercices des droits dont il s'agit, sans le consentement écrit et l'agrément préalable de l'autre associé.

Toutefois, dans le cas où l'un des associés serait défaillant par maladie, accident ou désirerait quitter l'association ou décéderait et dans la mesure où il aurait un fils, une fille ou un gendre terminant ou ayant terminé ses études vétérinaires, ceux-ci auraient, si cela les intéressait, de droit la priorité de reprise de la part de l'association de leur ascendant, priorité qui tomberait sur arguments d'opposition précis, positifs, valables et réguliers de la part de l'associé restant. En cas de désaccord à ce sujet, il y aura recours à l'arbitrage confraternel comme il est stipulé à l'article seizième suivant.

Art. 11. — Interdiction d'exercer la médecine vétérinaire :

Dans le cas où, pour une cause quelconque autre que le décès de l'un des associés, l'association viendrait à être dissoute à quelque époque que ce soit même d'un commun accord, celui des associés qui se retirerait ne pourrait, ainsi qu'il se l'interdit formellement, exercer la médecine vétérinaire ni s'intéresser à un titre quelconque comme gérant ou administrateur, aide ou employé d'un établissement s'occupant de médecine ou de pharmacie vétérinaire dans la ville A..... et dans un rayon de cinquante kilomètres pendant une durée de cinq ans. Il s'interdit formellement de faire quelque démarche que ce soit pour faciliter, même par personne interposée, l'installation d'un autre vétérinaire dans le même rayon, et pour la même durée.

Art. 12. — Cas fortuit ou de force majeure :

Si l'impossibilité d'exercer pour une durée supérieure à un an résulte d'une cause fortuite ou d'un cas de force majeure, une révision des clauses sera obligatoirement faite d'un commun accord entre les associés.

Art. 13. — Indemnité au profit de Monsieur X..... Mode de paiement :

En outre de la somme prévue à l'article troisième ci-dessus pour prix de cession de la moitié des apports, et pour indemniser Monsieur X..... de sa participation par lui consentie au profit de Monsieur Y....., Monsieur Y..... s'oblige pour lui et ses ayants droit s'il venait à décéder avant paiement à payer audit Monsieur X.... ou aux ayants droit de ce dernier s'il venait à décéder, une somme totale correspondant au tiers de la moyenne du chiffre d'affaires annuel des deux dernières années, laquelle somme Monsieur Y..... s'oblige à payer directement à Monsieur X..... à son domicile à A....., par chèque, mandat poste ou virement postal par semestrialités à compter du ..... dans un délai de cinq années, étant entendu que ces sommes porteront intérêts au taux de six pour cent par an, à compter du début de la participation, payables pour la somme versée à chaque échéance sur le capital comme il est dit ci-après. Pour le premier versement, être effectué le ..... Cependant, et contrairement à cette stipulation, le solde deviendrait immédiatement exigible en cas de décès de Monsieur X..... En ce qui concerne le montant de la somme due en capital, il est formellement convenu ce qui suit :

— Les parties expliquent qu'elles entendent dégager les présentes conventions de toutes intentions spéculatives, aussi bien pour Monsieur X..... que pour Monsieur Y..... et que leur intention est, lors du paiement du capital, les sommes à régler à Monsieur X..... soient toujours en rapport avec les conditions économiques au jour du paiement.

Pour arriver à ce résultat, elles conviennent à titre de forfait que le capital à payer subira une variation égale à la variation de la valeur de l'acte médical fixé par l'Ordre National des Vétérinaires, cet acte médical étant fixé lors de la conclusion du présent contrat à ..... F. C'est cette valeur de l'acte médical qui servira de base pour le calcul de la variation du capital, les intérêts seront calculés sur le capital fourni par l'index.

Les intérêts seront payables comme le principal au domicile de Monsieur X....., Monsieur X..... garantit à Monsieur Y..... que les droits ainsi cédés sont libres de tout engagement.

Monsieur Y..... aura la faculté de se libérer par anticipation du délai sus-fixé même par fractions, néanmoins, chaque versement ne pourra être inférieur à une échéance.

Art. 14. — Cas de décès de l'un des associés :

En cas de décès de l'un ou l'autre des associés au cours de l'association, il est convenu que la part du décédé dans la participation reviendra de plein droit et immédiatement après le décès à l'associé survivant, sauf comme il est dit à l'article dixième précédent, qui s'oblige à l'acquérir et à rembourser aux héritiers ou ayants droit de l'associé décédé :

— Dans un délai de huit jours à compter du décès la valeur de la part de celui-ci dans le matériel mobile de l'association. Cette valeur sera fixée d'accord ou si nécessaire par arbitrage, comme il est dit à l'article seizième suivant ;

— Dans un délai de trois mois à compter du décès, la part des bénéfices à l'association revenant au décédé jusqu'à la date du décès ;

— Dans un délai de un an à compter du décès, en quatre versements égaux et sans intérêt, une somme égale au tiers de la valeur

moyenne du chiffre d'affaires annuel de l'association réalisé au cours des deux années entières précédant le décès.

Art. 15. — Rupture de l'association :

En cas de désaccord grave entraînant la rupture de l'association, Monsieur Y..... s'engage à laisser la place à Monsieur X..... qui s'oblige de son côté à payer à Monsieur Y..... une somme égale au tiers de la moyenne du chiffre d'affaires réalisé par l'association dans les deux années précédant la rupture, et ce dans les mêmes modalités qu'à l'article treizième ci-dessus ; ainsi qu'à lui rembourser la valeur de sa part dans le matériel mobile et celle dans les bénéfices de l'association lui revenant jusqu'à la date de la rupture effective dans les délais fixés à l'article quatorzième précédent.

Toutefois, si cette rupture intervenait au cours des cinq premières années et que Monsieur X..... eut à racheter la part de Monsieur Y....., la somme due serait alors égale à la somme jusque-là versée en capital par Monsieur Y....., diminuée d'une échéance, à raison que les présentes conventions d'association ne pourraient être réalisées dans leur intégralité.

Art. 16. — Compromis d'arbitrage :

Dans le but d'éviter une instance judiciaire, les parties soussignées conviennent de soumettre à des arbitres, qu'elles désigneront pour représenter leurs intérêts respectifs, les difficultés qui les diviseraient relativement à toute convention passée entre eux. Ces arbitres, docteurs vétérinaires en exercice, associés eux-mêmes ou s'occupant de l'Ordre ou du Syndicat des Vétérinaires, décideront d'après les règles légales, comme amiable compositeur et en dernier ressort. Les arbitres sont dispensés de se conformer aux délais et aux formes habituelles de la procédure.

En cas de partage des deux voix, un tiers arbitre sera nommé par eux, ou, s'ils ne parvenaient pas à se mettre d'accord sur un tiers arbitre, par le président du Conseil de l'Ordre Régional des Vétérinaires. La sentence devra être rendue dans un délai de deux mois à compter du jour où l'un des soussignés aura demandé l'arbitrage du différend : s'il y a désignation de tiers arbitre, celui-ci sera tenu de juger le différend dans le mois du jour de son acceptation.

Les parties reconnaissent que le compromis d'arbitrage ainsi défini revêt un caractère fondamental et qu'elles ne sauraient, le cas échéant, s'y dérober par quelque moyen que ce soit.

Art. 17. — Assurance groupe :

Il est convenu, pour permettre en cas de décès au survivant de pouvoir indemniser la veuve, ou les héritiers ou les ayants droit du décédé sans se trouver dans une situation financière embarrassante, que dans un délai de trois mois à compter du début de la participation, chacun des associés devra prendre à son profit sur la tête de l'autre associé, une assurance vie, si possible indexée sur l'acte médical, sinon réévaluée chaque année correspondant à au moins la valeur de cinq mille actes médicaux.

Art. 18. — Frais de procédure :

En cas de différend entre les associés au sujet de toutes conventions passées entre eux, l'application des charges et conditions, tous frais quelconques d'arbitrage, judiciaires ou autres, droit d'enregistrement, timbres, significations, pénalité, en un mot tous les frais

relatifs à cette instance, seront supportés suivant les indications du tribunal arbitral.

Art. 19. — Publication :

La présente association en participation étant essentiellement occulte à l'égard des tiers, n'est pas assujettie aux formalités de publication. Néanmoins, comme prévu à l'article 27 du Code de Déontologie, le présent contrat sera communiqué au Conseil Régional de l'Ordre des Vétérinaires.

Art. 20. — Frais :

Les frais de timbres, débours divers et honoraires de rédaction des présentes seront acquittés et supportés en totalité par Monsieur Y..... qui s'y oblige. Il en sera de même des droits d'enregistrement auxquels donneront ouverture les présentes conventions si l'accomplissement de cette formalité était jugé nécessaire.

Art. 21. — Domicile :

Pour l'exécution des présentes conventions, les parties font élection de domicile à A....., n° ....., rue .....

Fait et signé en triple original à A....., le .....

Lu et approuvé, Lu et approuvé,

CONCLUSION

Le but de notre travail a été de montrer les nombreux avantages que représente le recours à la formule de l'association.

Pour y parvenir, un contrat écrit et soumis au Code de Déontologie doit être rédigé. Un modèle de contrat a été préparé par le Syndicat national des vétérinaires praticiens français mais ce ne peut être, malgré le grand intérêt qu'il présente, un contrat adaptable à chaque cas particulier.

Nous avons voulu essayer de définir les points généraux qui président à la rédaction du contrat d'association, laissant le soin au lecteur pour de plus amples détails, de se référer aux personnes ou aux organismes compétents. Il nous a été impossible, entre autres, dans le cadre de notre travail, d'étudier en détail les problèmes relatifs aux sociétés civiles de moyens et immobilières, aux assurances ou même à l'imposition.

Nous ne voulions, en effet, qu'envisager les possibilités qui s'offrent aux contractants qui désirent — et nous les engageons vivement à le faire — se mettre en association pour l'exercice de la profession vétérinaire.

Vu : Le Directeur de l'Ecole Vétérinaire
Rapporteur :

R. FLORIO.

Vu : Le Président de la Thèse :

PLANQUES.

Vu et permis d'imprimer :

Toulouse, le 21 février 1972.

Le Président de l'Université Paul-Sabatier :

L. LARENG.

BIBLIOGRAPHIE

(1) BRION (A.). — « Précis de législation vétérinaire », quatrième édition. Vigot Frères, éditeur, Paris 1970.

(2) BRION (A). — « Revue de l'Ordre des Vétérinaires », quatrième trimestre 1970, n° **13**, 15.

(3) BRION (A.). — « Revue de l'Ordre des Vétérinaires », quatrième trimestre, 1970, n° **13**, 3.

(4) CAUCHYE (L.). — « Les cessions de clientèle et les associations dans la profession vétérinaire ». Thèse de doctorat vétérinaire, Lyon, 1962.

(5) CRASTE (Ch.). — « Traité pratique des cessions de clientèle et de fiscalité professionnelle ». Imprimerie Ouvrière, 6, rue Bayard, Toulouse.

(6) FLORIO (R.). — Cours de jurisprudence, 1969-1970.

« De la responsabilité morale du vétérinaire ». Bull. Syndicat Vétérinaire de France, 1967, **46**, 6, 509.

(7) LANDRAUD (P.). — « Le développement rapide des associations modifie les conditions traditionnelles de l'exercice de la profession vétérinaire ». Bull. Syndicat national des Vétérinaires français, 1969, **48**, 1, 2.

(8) LE BLOND (R.P.). — « Cahier Laennec ». Mars 1963, **21**.

(9) LECLERCQ (P.). — « Les clientèles attachées à la personne ». Bibliothèque de droit privé. Librairie générale de droit et de jurisprudence, 20, rue Soufflot, Paris, 1965.

(10) LEMETAIS (H.). — « Les cessions de clientèles vétérinaires : aspect fiscal ». Thèse de doctorat vétérinaire. Alfort, 1970.

(11) MILLERANT (J.-J.). — « Les amortissements ». Praticien vétérinaire, novembre 1971, n° **10**, 7, 10.

(12) RICHEZ (P.). — « Les crédits et la profession vétérinaire ». Thèse de doctorat vétérinaire, Toulouse, 1970.

OUVRAGES CONSULTÉS

BEAUPERE (J.). — « Les cabinets de groupe. — Intérêts. — Critique. — Réalisation. — Perspectives ». Thèse de doctorat en médecine, Nantes, 1961, n° 126.

BONNAUD. — « Contribution à l'étude d'un hôpital vétérinaire ». Thèse de doctorat vétérinaire, Alfort, 1970.

LE CONCOURS MEDICAL. — « L'exercice de la médecine de groupe ». Supplément au n° 24 du 12 juin 1971.

LEMEUNIER (F.). — « Pourquoi et comment constituer une société civile ». Collection « Ce qu'il vous faut savoir ». J. Delmas et Cie.

NEDELEC (M.). — « La médecine de groupe ». Paris. Edition du Seuil, 1970.

ROGUET (Jeanne). — « Médecine de groupe et monde moderne ». Thèse de doctorat en médecine. Paris, 1964, n° 188.

REVUES CONSULTÉES

LE PRATICIEN VETERINAIRE. — Nombreux numéros.

REVUE DE L'ORDRE DES VETERINAIRES. — Nombreux numéros.

TABLE DES MATIERES

DEFINITION — INTRODUCTION

I. — ETUDE NUMERIQUE DE LA REPARTITION PROFESSIONNELLE.

I. — Vétérinaires exerçant seuls.

II — Vétérinaires exerçant en association.

II. — INTERET DE L'ASSOCIATION.

I. — Par rapport à la société civile professionnelle.

1. - Caractères marquants de la société civile professionnelle.

2. - Etude critique. - Inconvénients.

II. — Intérêts pour le client.

1. - Sécurité.

2. - Permanence.

III. — Intérêts pour le praticien.

I. - Meilleure organisation :

1) Du travail ;

2) Matérielle ;

3) Des loisirs ; de la vie familiale.

II. - Accroître le champ d'activité.

III. - Auto-éducation. - Auto-émulation.

IV. - Solidarité réelle.

1) Maladie. - Accidents.

2) Retraite.

3) L'association permet une meilleure transmission de la clientèle.

III. — CONSIDERATIONS PSYCHOLOGIQUES.

I. — Choix de son associé.

II. — Organisation de l'association :

1. - Rôle du leader.

2. - Nombre d'associés.

III. — Problèmes posés par les épouses.

IV. — PROBLEMES JURIDIQUES.

I. — Légalité : l'association est-elle juridiquement possible ?

II. — Code civil. - Les contrats.

III. — Code de Déontologie.

V. — CONSTITUTION DE L'ASSOCIATION.

I. — Situations acquises et prises à part.

II. — Société civile de moyens et société immobilière :
1. - Société civile de moyens.
2. - Société immobilière.

III. — Financement.

IV. — Contrat préalable d'essai.

V. — Aménagement des locaux.

VI. — ORGANISATION PRATIQUE.

I. — Organisation du travail :
1. - Journalière : direction de l'association.
2. - Gardes. Congés. Absences.

II. — Organisation matérielle :
1. - Pharmacie. Téléphone. Dossiers. Personnel.
2. - Les assurances :
1) Assurance incendie.
2) Assurances dégâts des eaux et vol.
3) Assurance responsabilité civile professionnelle.

III. — Organisation financière.
1. - Partage des honoraires.
2. - Frais généraux.
3. - Comptabilité.

VII. — VIE DE L'ASSOCIATION.

I. — Admission d'un nouvel associé.
1. - Succession d'un associé.
2. - Collaboration supplémentaire.

II. — Départ.
1. - Décès :
1) Remboursement aux héritiers.
2) Assurance.
2. - Résiliation amiable pour convenance personnelle :
1) Interdiction de cession.
2) Interdiction d'exercer.
3. - Résiliation forcée :
1) Cas fortuit ou force majeure.
2) Interdiction disciplinaire.

III. — Dissolution.

IV. — Arbitrage.

VIII. — L'IMPOSITON.

I. — Imposition du cédant.

II. — Imposition du cessionnaire.

1. - Enregistrement :
   1) Intérêts de l'enregistrement.
   2) Les bureaux compétents.
   3) Délai.
   4) Paiement des droits.
   5) « Marchandises » servant à l'exploitation de la clientèle.
2. - Taxes additionnelles :
   1) Taxe départementale.
   2) Taxe communale.
3. - Première imposition : déductibilité des emprunts contractés.

III. — Imposition de chaque associé en cours d'association.

1. - Les deux régimes d'imposition :
   1) La déclaration contrôlée.
   2) L'évaluation administrative.
2. - La patente.

IX. — UN CAS PARTICULIER.

I. — Intérêt dans la transmission de la clientèle.

II. — Inconvénients et non-conclusion.

III. — Modalités particulières du contrat d'association-vente.

IV. — Mort de l'un des deux associés au cours du contrat d'association-vente.

X. — LE CONTRAT.

I. — Conseils généraux de rédaction.

1. - Clauses essentielles.
2. - Rédaction proprement dite.

II. — Contrat type du Syndicat national des Vétérinaires praticiens français.

CONCLUSION.